



Integração

Informativo



ANO 20

Nº 01

Veículo de Informação Nacional do Setor de Retíficas de Motores



Tempo de Reforço na Informação

Ao iniciar mais um ano, desejamos sucesso e bastante criatividade em busca de propostas que venham a facilitar o dia a dia das nossas empresas. Afinal, temos um novo presidente e com ele virão mudanças em todas as áreas. Devemos estar preparados para enfrentá-las, para contornar as dificuldades e adaptarmos as nossas empresas para a nova realidade.

Acreditamos que o nosso segmento conseguirá, mais uma vez, superar as adversidades políticas, pois atendemos a base da pirâmide. Todos os segmentos dependem do transporte e a energia dos veículos e equipamentos é proveniente dos motores, na sua grande maioria a combustão interna, portanto continuaremos tendo muito serviço em nossas empresas.

O maior desafio para o alcance de nossas metas está na profissionalização! Isso mesmo! É preciso investir na capacitação contínua dos nossos colaboradores, pois quanto mais qualificados estiverem, maior será a produtividade. E o valor agregado ao trabalho refletirá na melhoria dos resultados operacionais da empresa. Para tal, o CONAREM planejou e está estruturando um amplo programa de formação de mão de obra, pois conhecimento nunca é demais e você, retificador associado, terá a oportunidade preferencial de inscrever seus colaboradores nestas atividades.

O programa atenderá as áreas de Administração, Comercial, Estoque e também Produção. Fique atento, consulte a agenda do CONAREM, acompanhe as mensagens nos grupos de *Whatsapp*, e-mails e no nosso site, pois as vagas são limitadas e seguiremos a ordem de inscrição até completar as vagas de cada curso.

Nossos parceiros são de primeira linha. Entre eles estão o SEBRAE, SENAC e SENAI, bem como fabricantes KS, Mahle e Rio, trazendo novidades nas atividades presenciais, destacando as corretas técnicas de aplicação de peças nos motores.

Dentro deste amplo programa de treinamentos, destacamos o curso de formação de retificador de motores, lançado em 1º de julho de 2022, que atingiu 8.200 inscritos até o mês de dezembro. O número de inscrições merece ser comemorado, pois foi um grande esforço da diretoria do CONAREM e de uma equipe de profissionais da área de ensino para criar, produzir o material e disponibilizá-lo na plataforma de Ensino à Distância de forma gratuita para quem desejar fazer.

Já tivemos conhecimento de empresas que contrataram alunos que fizeram o curso; outras estão exigindo o certificado para contratação. Isso só vem corroborar a certeza que o investimento na formação do conhecimento básico de um novo colaborador foi correto.

A partir de agora, as retíficas terão como formar um profissional em curto espaço de tempo, ou até promover auxiliares internos para aprendizes. Em alguns meses eles estarão produzindo com capacidade e domínio da função.

Invista no seu time! Certifique-se que todos conheçam as técnicas de usinagem de cada peça, pois isso permitirá que você tenha uma equipe multifuncional colaborando para um processo dinâmico, rápido e com qualidade. Em diversas retíficas pelo mundo, todos os colaboradores devem ter o domínio operacional de todas as máquinas. Tal grau de envolvimento ajudará nos momentos de alta



produção, na cobertura em férias e até na falta de um colaborador ou ausência por doença.

Informação é tudo!

Investimos na modernização do nosso portal na internet. O site recebeu um novo desenho, com uma proposta mais moderna, mais prática, mais interativa que busca torná-lo uma ferramenta para o dia a dia dos associados. Confira. Nele estarão todos os acontecimentos; a agenda informará cada atividade da entidade, trará notícias pontuais, lançará campanhas promocionais para os associados e retificadores em geral.

Outro programa de sucesso, lançado no final de 2022, foi o “podcast e Videocast Motores do Brasil” A iniciativa objetiva aproximar o retificador brasileiro do CONAREM, levando informações atualizadas de forma descontraída para quem atua ou gosta de motores à combustão interna. Já foram disponibilizados três episódios, outros já estão em edição e, agora mesmo, já há uma agenda em curso para gravar mais alguns.

Muitas novidades! Assista a qualquer dia e hora o conteúdo gratuito para você retificador ou profissional da mecânica. O CONAREM deseja que você esteja cada vez mais informado e usufrua dos benefícios que produzimos pela instituição.

Na área do marketing continuaremos com três ações: a campanha institucional do CONAREM, campanha nas redes digitais divulgando a rede nacional de retíficas credenciadas e a campanha setorial, que terá sequência durante todo o ano. O propósito é incentivar os jovens a olharem com bons olhos a carreira técnica, a se inscreverem nos cursos e iniciarem a prática nas retíficas de motores. O desafio é grande, pois de nada adiantará ter cursos sem inscritos. Você, empresário retificador, participe dessa campanha, o CONAREM franqueou para as empresas não associadas aderirem esse esforço de

comunicação, pois o objetivo está em desenvolver uma nova geração de profissionais que servirá a todo o setor.

Tendo interesse, procure o CONAREM. Colocaremos a agência de marketing em contato com a sua empresa para apresentar detalhes de como funciona esse amplo programa de comunicação.

Vamos à luta para defender nossos espaços e nossos valores. Sejam proativos, enfrentando com todas as nossas energias para vencermos os desafios que venham a aparecer. Conte sempre com o CONAREM!

CONAREM – Associação de Resultados!

José Arnaldo Laguna
diretor presidente





PEÇA COM QUALIDADE, PEÇA TAKAO

JUNTAS

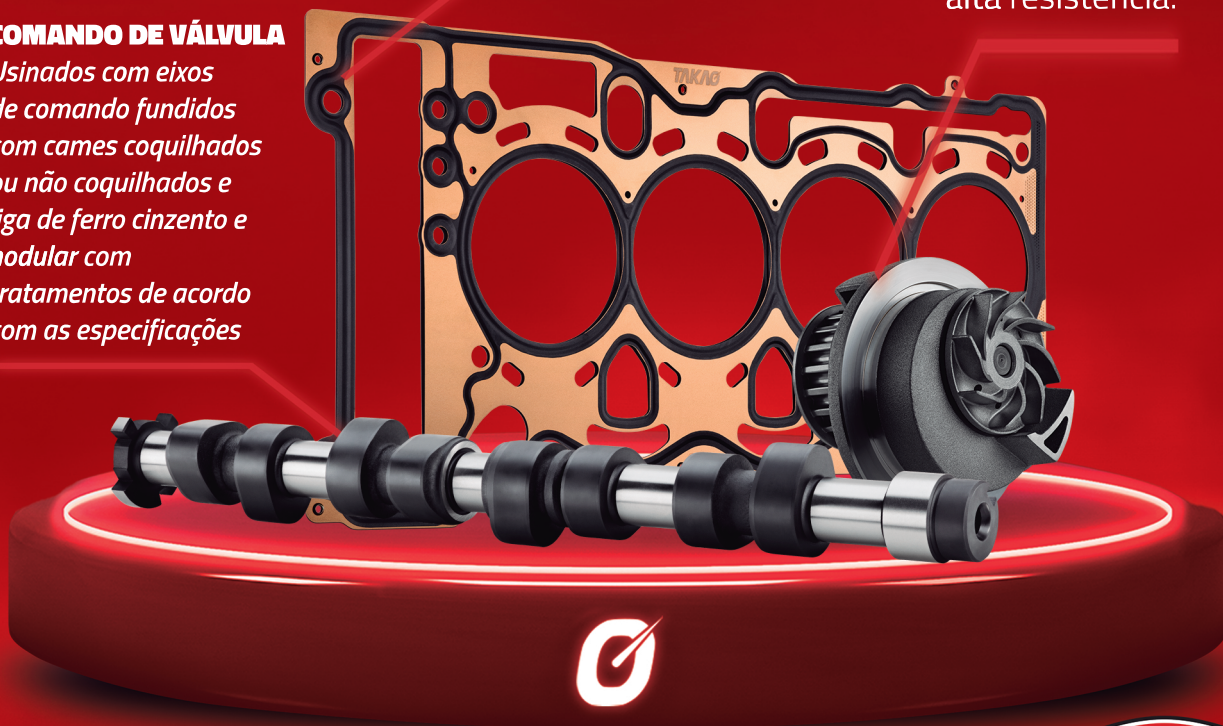
Com aço de alta resistência, ou de Fibra, as juntas de cabeçote são produzidas com os materiais da mais alta qualidade, obedecendo o padrão estabelecido pelas montadoras

BOMBA D'AGUA

Fabricadas em liga de alumínio, aço ou ferro fundido, com rotores em alumínio, ferro ou plástico de alta resistência.

COMANDO DE VÁLVULA

Usinados com eixos de comando fundidos com cames coquilhados ou não coquilhados e liga de ferro cinzento e nodular com tratamentos de acordo com as especificações



Em parceria com:





O Retificador do Futuro

Ao assumir um cargo de liderança setorial, o dirigente recebe uma carga de responsabilidade enorme, pois tem que representar o segmento empresarial e conviver com necessidades das mais diversas, pois o Brasil é um país continental e com realidades bastante diferentes de uma região para outra. Enquanto no Sul do país há uma enorme seca, na região Centro-Oeste chove em demasia.

Essas diferenças exemplificam o desafio constante a que o CONAREM é submetido a cada dia.

Para desenvolver programas de alcance nacional, deve-se adotar a estratégia de construir um trabalho com a participação efetiva de representantes de cada região. Esta condição democrática permite que os projetos nasçam muito próximos da realidade do mercado, independente do porte da empresa e onde esteja localizada.

No Planejamento Estratégico do CONAREM, realizado no final de 2021, os associados reivindicaram urgentemente um programa de formação de mão de obra técnica, pois há escassez de profissionais qualificados em todas as regiões do país. Como o negócio depende exclusivamente de mão de obra qualificada, a solução tinha que ser encontrada.

O CONAREM convida você a se colocar no lugar do presidente da entidade. Ao deparar com esta importante demanda, o que você faria?

Capacitação profissional requer conhecimentos básicos. É preciso pensar em qual perfil de pessoas atender: um jovem buscando uma profissão, um indivíduo que deseja mudar de profissão, um oficial que procura mais conhecimento para ampliar a sua capacidade técnica e lhe permita galgar um espaço maior no seu trabalho... sim, é preciso desenvolver um programa que possa atender desde o jovem aprendiz até um oficial experiente que deseja algo mais para a sua carreira.

E o maior desafio qual é? O curso não pode ser realizado presencialmente, pois esse fator eliminaria

a chance de grande parte da população em cursá-lo.

Pois bem, imbuídos desta missão, os dirigentes do CONAREM foram buscar quem entende, e muito, de capacitação profissional: o SENAI SP, talvez a maior instituição de ensino técnico do país.

Ao apresentarem as necessidades dos associados para as pessoas certas, no lugar certo, os dirigentes do SENAI imediatamente compreenderam e, logo no início de 2022, formaram um grande time de profissionais de planejamento educacional, estrutural, técnico e, claro, produtores de conteúdo.

O CONAREM convidou alguns diretores e experientes empresários para transmitir ao grupo as reais necessidades que este treinamento deveria conter.

Foram três meses de muito trabalho na confecção do projeto, estruturação dos títulos e materiais que comporiam esta trilha de conhecimento. E o principal: conseguimos sensibilizar o SENAI SP que o curso, mesmo sendo desenvolvido pela instituição paulista, precisaria estar disponível para todo o Brasil.

A gravidade da situação da falta de mão de obra conseguiu convencer a diretoria de que a liberação dos cursos tinha que ser mais rapidamente possível. Em 1º de julho de 2022, sete cursos de formação básica para retífica de motores estavam disponíveis na plataforma EAD –Ensino a Distância: modulares e independentes, iniciando por Conhecimento sobre Motor a Combustão Interna, Sistemas de Medição, Usinagem de Bloco, Cabeçote, Virabrequim, Biela e Volante do Motor, num total de 40 horas, permitindo que um jovem aprendiz tenha necessidade de cursar os sete módulos e um profissional experiente selecione o módulo que atenderá as suas necessidades de conhecimentos.

E o melhor, nenhum custo para o aluno!

Isso mesmo, todo o investimento foi bancado sem a



RIO 77 ANOS
PAIXÃO POR MOTOR, MOVIMENTO E
LANÇAMENTOS!

Mais de 130 itens e novos códigos lançados em 2022.

Há mais de 7 décadas, a chama da inovação da RIO não para de crescer. E reafirmando o nosso compromisso com o mercado e com os **Experts em motor**, em 2022 lançamos mais de **130 itens e novos códigos**.

Fique por dentro dessa paixão e conheça o nosso portfólio com mais de 5 mil itens.

Escaneie o QR Code e baixe o catálogo de lançamentos:



www.rio.expert
Crie movimento

[linkedin.com/company/riosulense/](https://www.linkedin.com/company/riosulense/)

[youtube.com/c/RIOEXPERT](https://www.youtube.com/c/RIOEXPERT)

[instagram.com/rio.expert/](https://www.instagram.com/rio.expert/)

[facebook.com/rio.expert/](https://www.facebook.com/rio.expert/)



perspectiva de um retorno financeiro, buscando atender a necessidade do mercado e gerar emprego técnico que permita produzir riqueza e bem-estar para os colaboradores através de uma profissão que lhe garantirá estabilidade e renda por décadas.

No final do segundo semestre, o SENAI SP comunicou que a trilha de conhecimentos para formar o Retificador de Motor era um sucesso. De 1º de julho até 31 de dezembro atingiu 8.132 inscrições, sendo que 6.831 foram do Estado de São Paulo e 1.351 são do restante do país.

Em curto espaço de tempo foi possível gerar um projeto, desenvolver o treinamento e liberar, de forma gratuita sem exceção, para aqueles que tivessem mais de 16 anos e ensino fundamental completo, CPF e, é claro, que conseguissem fazer o curso numa plataforma digital utilizando um computador ou smartphone.

Para o CONAREM e SENAI foi uma grande sensação do dever cumprido.

O sucesso superou as expectativas de todos e é preciso agradecer aos retificadores que apoiaram a ideia, ajudaram no desenvolvimento do programa e que abriram as portas das suas empresas para o time do SENAI produzir as imagens necessárias para os módulos de treinamento.

A Insight, agência de marketing e comunicação do CONAREM ficou responsável pela produção de uma campanha setorial planejada com muito esmero por um time de profissionais que tinha como objetivo demonstrar a importância do motor para a economia, desde o plantio de uma semente, cuidados com a plantação, colheita, transporte de grãos, cargas, pessoas, geração de energia, pesca, mineração, aviação e no uso pessoal de muitos para o seu transporte e lazer.

Isso só se tornou viável com o engajamento dos verdadeiros parceiros do setor: as empresas Actioil, KS, MWM, Mahle, Riomaq, Riosulense e Takao, que apoiaram o projeto desde o início e se comprometeram a custear a campanha nos anos de 2022 e 2023, pois entenderam que sem mão de obra técnica não haverá futuro para o setor retificador de motores.

Fica aqui registrado que muitos retificadores desenvolveram programas internos nas suas empresas para incentivar a participação do seu time neste programa de conhecimento e outras implantaram no departamento de recursos humanos a exigência da comprovação por certificado de conclusão do curso de formação do Retificador de Motores para a contratação em suas empresas. Uma medida correta, pois o colaborador terá conhecimentos básicos sobre as funções que irá exercer, portanto com algum tempo de prática já estará capacitado a desenvolver um bom trabalho.

Para você, retificador de motores, um apelo para que divulgue este programa de formação profissional. Incentive seu time a fazer e a inscrever os filhos nessa trilha de conhecimentos. Essa será a base para a sobrevivência do setor.

Para 2023, o programa traz mais novidades na área técnica e também na gestão de estoques, precificação, comunicação e vendas. É a sua instituição de classe sempre pensando a frente, gerando benefícios para seus associados e programas que agregam qualidade e maior rentabilidade ao seu negócio.

Faça parte do CONAREM.
Afilie-se pelo www.conarem.com.br ■



▶ CONAREM Disponibiliza o Manual do Colaborador

O CONAREM entrega já no início do ano de 2023 “O Manual do Colaborador” para os retificadores associados.

Em artigo outrora publicado, esclarecemos que “O Manual do Colaborador” é um item de grande importância para as Retíficas. Esclarecemos que 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.

O Manual do Colaborador desenvolvido no Departamento Jurídico do CONAREM, com a contribuição de associados que disponibilizaram seus regimentos internos que serviram para elaboração deste documento, é a inclusão do segmento de retíficas de motores nesta tendência do ESG (Environmental, Social and Governance) para enfrentar os desafios que a sociedade contemporânea impõe ao segmento de reparação veicular.

A Bloomberg estima que a agenda ESG deva atrair US\$53 trilhões em investimentos em 2025. Desde 2014, houve um aumento de 68% em investimentos para empresas que praticam ESG. Conforme a pesquisa [EY Future Consumer Index 2021](#), 61% dos consumidores brasileiros passaram a observar os valores praticados pelas empresas das quais pretendem comprar. Ou seja, além de ser uma tendência, adequar-se ao ESG passa a ser cada vez mais um pré-requisito de competitividade e sobrevivência no mercado.

Por que uma Retífica deve adotar ESG?

Há boas justificativas para que uma Retífica se atente à importância de construir e implantar práticas ESG

no seu negócio. Vamos ver alguns pontos importantes:

Acesso a investimentos e crédito

Instituições financiadoras têm preferido alocar capital em organizações que já internalizaram agenda ambiental, social e de governança.

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



ESG promete ganhar mais espaço ainda

Os três pilares do ESG possuem [extrema importância no mercado financeiro](#) e em instituições de investimento. Há uma direção clara para que as organizações adotem estratégias de sustentabilidade e ESG, com implicações financeiras para as empresas que não o fizerem.

Implantar ESG ajuda a correr menos riscos

Retíficas com boas práticas de ESG correm menos riscos de enfrentar problemas jurídicos, trabalhistas, fraudes e sofrer ações por impactos ao meio ambiente. Como estão em constante análise e acompanhamento de métricas de uma agenda ESG, as empresas se dedicam a desenvolver melhores relações com os seus colaboradores, reguladores, fornecedores e clientes. Além disso, por conta dos mecanismos de auditoria, espera-se uma redução de desvios, de suborno e de corrupção dentro das empresas.

ESG aumenta a rentabilidade e diminui custos

As Retíficas que focam em ESG têm vantagens no mercado com a possibilidade de reduções nos custos e aumento da rentabilidade a médio e longo prazo. Isso por conta da atração e fidelização de clientes com produtos mais sustentáveis.

Práticas ambientais, como diminuição de consumo de água e energia, por exemplo, também podem causar diminuição nos custos e aumento de aporte financeiro.

Potencial valorização da marca e maior transparência

Com as práticas ESG, há uma maior valorização da Retífica e da marca junto aos consumidores e a sociedade.

Da mesma forma, a governança exige maior transparência e controle das ações e práticas

desempenhadas pela empresa, mostrando, na prática e regularmente, ações e resultados claros e objetivos, por meio de relatórios ESG comprometidos com o caminho que estão seguindo.

Como você pode perceber, a lista de vantagens é bastante significativa para as empresas, investidores e consumidores.

No entanto, simples promessas em adotar práticas sustentáveis não bastam. Implantar uma jornada ESG na sua Retífica exige estudo, análise, planejamento e estratégias que caibam no seu bolso, já que investimentos iniciais são necessários.

Ninguém faz verde no vermelho, não é mesmo?

Mais do que um mero conceito, ESG representa ganho de força e competitividade para o Retificador Brasileiro, além de ampliar a aceitação de seus produtos, marcas e serviços no mercado de reparação.

O CONAREM acredita que o “Manual do Colaborador” é a porta de entrada para que as Retíficas brasileiras adotem o ESG em suas empresas e passem aproveitar suas vantagens.

Aproveite este presente do CONAREM e inicie sua jornada de implantação do conceito ESG, todos sairão ganhando!

**Daniel Freitas Resende/
OABMG 105258 –
Advogado do CONAREM** ■

▶ Reduz Custos com Planejamento Tributário

O planejamento tributário consiste em um conjunto de sistemáticas fiscais legais que visam reduzir o pagamento de tributos através da elisão fiscal. O contribuinte tem o direito de estruturar o seu negócio da maneira que melhor lhe pareça, procurando sempre a redução dos custos de seu empreendimento, inclusive dos impostos. Se a forma celebrada é jurídica e lícita, a Fazenda pública deve respeitá-la.

Considerando que, ao iniciar um empreendimento, o empresário dispõe de recursos próprios ou de terceiros, é importante analisar algumas questões societárias que são primordiais para a constituição da empresa, tais como o capital social da empresa, ramo de atividade, capital investido por sócio e o acordo de acionistas.

A análise inicial consiste em observar o perfil empresarial a fim de direcionar o tipo de empresa a ser constituída e seu respectivo enquadramento. Outro detalhe importante é a escolha das atividades (CNAEs) principal e secundárias observando a escolha do local de implantação da empresa, bem como das licenças necessárias de acordo com as atividades que serão desempenhadas. Um ponto importante é a análise dos fornecedores da empresa, sob o aspecto de apuração de ICMS e até mesmo benefícios fiscais, isso precisa ser abordado dentro do planejamento tributário.

O processo de planejamento tributário consiste nas análises: financeiras, compras, vendas e societária. Através do estudo metucioso dos tópicos elencados da empresa, verificar, com eficácia, qual o melhor regime tributário a ser enquadrado.

Algumas das análises que precisam ser feitas são as dos fornecedores e da origem dos insumos para o negócio. Os créditos de ICMS são de extrema importância para a manutenção do negócio, lembrando que se a empresa estiver enquadrada no

lucro presumido ou lucro real é de relevante analisar se o fornecedor tem crédito de ICMS, pois se comprar de uma empresa do regime simplificado o crédito pode ser insignificante para o negócio. Quando falamos de créditos federais (PIS/COFINS), a análise do fornecedor se torna indiferente, desta forma podendo comprar de qualquer empresa com CNPJ regular.

As principais análises são as de identificação do consumidor como pessoa física ou jurídica e do destino dos produtos (para dentro ou fora do estado)



MARINGÁ
TECNOLOGIA EM CABEÇOTES

O MAIOR FABRICANTE INDEPENDENTE DE CABEÇOTES DO BRASIL.

Lançamento
CT104
Aplicável ao Caterpillar C15

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



Curta nossas redes sociais
(41) 3133 3400



a fim de direcionar o correto recolhimento do ICMS, de acordo com as observações de cada estado.

Em relação à análise financeira, é importante verificar a origem dos recursos, assim como o destino e a finalidade dos mesmos, a considerar a função da contabilidade, de escriturar as informações financeiras conforme o acontecimento da saída e entrada de recursos, para tanto, é fundamental a transparência dos negócios.

Desta forma, observa-se que o planejamento tributário é o resultado do estudo analítico das informações empresariais, a fim de prever a capacidade de contribuição tributária da entidade.

A IFCT tem como objetivo dar sustentabilidade às empresas através das dinâmicas tributárias permitidas por Lei, o que resulta em uma carga tributária justa e compatível com a atividade dos nossos clientes, dessa forma sempre preservando o fluxo de caixa da empresa e se tornando uma empresa saudável.

Thiago Costa Cavenaghi ■

Aplique este Diferencial em seus Motores!

SELO DE TEMPERATURA

190 210 230 250 270°F
88 99 110 121 132°C
TEMP EXCEEDED IF CIRCLE IS RED
AERMA

Uso obrigatório conforme norma técnica ABNT NBR 13.032

Informações:
www.conarem.com.br

DRAGOSUL

FERRAMENTAS DE PRECISÃO

Equipamentos e ferramentas de qualidade para a sua retífica.

Placas de torno, micrometros, relógios e muito mais.

☎ Maria Luísa (51) 99113.1722
☎ Drago (51) 99336.3232

SUBITO 90°

DURÔMETRO

MICRÔMETRO

TORQUÍMETRO



Solução italiana reduz custo com combustível em até 12%

Já disponível no Brasil, dispositivo otimiza a combustão da frota gerando economia e diminuindo em até 80% a emissão de gases poluente

Unir economia e redução da pegada ambiental é possível. O Evolutio2, inovadora tecnologia italiana, otimiza a combustão em tanques de veículos à gasolina ou diesel, permitindo a redução do consumo de combustível em até 12% e das emissões de gases do efeito estufa em até 80%. “Nós fizemos o teste com cinco caminhões por seis meses, comparando com outros cinco veículos pares. Tivemos um ganho naqueles que tinham o produto instalado de cerca de 10% em relação aos que não tinham. Daí veio a decisão de fazer investimento na frota total”, conta Wilton Donizete Pereira, gerente de logística da Coca-Cola Uberlândia. A lista de clientes inclui ainda Barilla Itália, Danone Espanha, Pepsico e Taxi Dubai.

Para muitas organizações, a diminuição na emissão de gases poluentes é o principal motivo para optar pela instalação do dispositivo. “O Evolutio2 é um grande aliado das empresas que se preocupam com sustentabilidade. Um de nossos clientes conseguiu inclusive reduzir juros de seus empréstimos devido à antecipação de suas metas ESG”, comenta Bruno Lobo, Diretor de Desenvolvimento Brasil. Ele explica que algumas instituições, além de apresentarem redução de poluentes no escopo 1 das metas, exigem de seus fornecedores a instalação do dispositivo – com subsídio ou não – garantindo também significativo impacto no escopo 3. “Nestes casos, os clientes experimentaram melhora na reputação corporativa e aumento da confiança dos consumidores”, completa

A Prefeitura de Florianópolis, por meio da Secretaria Municipal do Meio Ambiente, em conjunto com a Superintendência de Ciência, Tecnologia e Inovação,

concluiu testes com o equipamento para aplicação da tecnologia para neutralizar 159 caminhões, 25 utilitários e 11 retroescavadeiras da operação de coleta de resíduos urbanos e observou diminuição tanto na emissão de gases poluentes quanto no consumo de combustível, acima da média esperada. A coleta de resíduos na cidade movimentou mais de 200 mil toneladas em 2020. Pela medição da frota atual, com idade média de 14 anos, para coletar essa quantidade de resíduos, são emitidas quase 3 mil toneladas de gases de efeito estufa por ano. No momento dos testes, a prefeitura estimou um retorno do investimento de cerca de 600% em 10 anos.

Evolutio2



O produto age na câmara de combustão, gerando ondas eletromagnéticas que desagregam as moléculas de Hidrocarboneto (HC) e de Carbono (CO), permitindo maior oxigenação do combustível e



melhorando a performance dos motores. “Com mais oxigênio, a queima fica mais eficiente. É o mesmo princípio químico que acontece quando você abana o fogo para ele acender mais rápido num churrasco, por exemplo”, explica Bruno.

Com quase 30 anos de história e presença em 29 países, o produto e o procedimento possuem 61 certificações referências entre laboratórios internacionais, universidades e entidades governamentais. No Brasil são autorizados pelo Ibama, Inmetro, Lactec e Fabet. Testado constantemente, tem eficácia comprovada e a empresa oferece período de teste gratuito anterior à contratação e cinco anos de garantia.



O otimizador está disponível para motos, automóveis, ônibus, caminhões, maquinário agrícola, embarcações e aplicações industrial. A instalação é simples e dispensa adaptações e conexões mecânicas ou hidráulicas, não alterando a garantia do motor. De fácil remoção, o Evolutio2 pode ser reaproveitado e tem vida útil de 10 anos.



▶ Aliança pelo Direito Global de Reparo

Nos principais países do mundo existe um movimento denominado *Right to Repair*. Traduzido para o Português: O Direito à Reparação, isto é, o comprador de um veículo necessita ter acesso às informações para dar a manutenção adequada ao seu patrimônio, garantindo segurança, conforto e confiança no veículo que utiliza profissionalmente ou particularmente.

A legislação brasileira ainda mantém o proprietário de veículo refém da rede concessionária de montadora da marca durante a garantia e em, alguns casos, essa privação de acesso às informações avança por mais alguns anos.

Esse excesso de cuidado acaba por prejudicar o consumidor que, ao utilizar as redes concessionárias, acaba pagando muito caro por um trabalho que poderia ser feito numa reparadora de veículos independente e até com peças originais mais baratas que nas agências ligadas a uma bandeira de fábrica.

Para reverter o monopólio da informação, as entidades que representam o *aftermarket* brasileiro se reuniram e formaram um movimento denominado “Aliança”, que congrega o atacado e varejo de peças, a reparação veicular e as retíficas de motores (CONAREM). As entidades de representação nacional citadas, juntas, trabalharão em duas frentes: a defesa do Direito à Reparação e a formação de mão de obra qualificada em todo o trade.

Um renomado escritório de advocacia, especializado em ambientes cooperativos, foi contratado para apresentar um projeto para a criação da UNIAFTER, uma universidade direcionada para transferir conhecimento para todos os envolvidos no *aftermarkt* brasileiro.

A Aliança irá trabalhar dentro dos princípios da Declaração de Posição de Direito Global de Reparo, cujos principais conceitos encontram-se relacionados a seguir.



Importância:

- A Indústria de serviços e reparação de veículos é um setor essencial da economia. Ela é responsável por manter mais de um bilhão de veículos em condições seguras de circulação.
- As oficinas mecânicas independentes garantem aos motoristas o acesso razoável e oportuno a serviços essenciais para seus veículos.
- Os consumidores estão enfrentando uma ameaça significativa ao seu direito de reparar seus veículos na oficina mecânica de sua escolha.
- Os veículos modernos estão utilizando, cada vez mais, a tecnologia da telefonia móvel: conexão sem fio o tempo todo. Estes veículos coletam dados sobre a integridade dos sistemas do veículo que são transmitidos diretamente para as montadoras, impedindo o acesso pelas oficinas independentes.

Riscos:

Sem acesso a esses dados, existem riscos significativos para o mercado de reposição automotivo, incluindo:

- (a) oficinas mecânicas independentes não poderão atender um veículo e se tornará mais difícil garantir que ele esteja operando da forma eficiente e segura;
- (b) o consumidor perderá o direito de manter e reparar seu veículo na oficina mecânica de sua preferência;
- (c) risco de encerramento das atividades de vários agentes econômicos envolvidos na cadeia de valor, comprometendo centenas de milhares de empregos e limitando o acesso dos consumidores a um mercado de reparação acessível; e
- (d) os governos podem não atingir suas metas de adoção de veículos elétricos porque não haverá serviço suficiente e opções de reparo para esses veículos.

Para um mercado de reposição automotivo

verdadeiramente aberto, justo e competitivo, os consumidores precisam ser protegidos por legislação que reflita a nova realidade dos veículos.

Posicionamento do movimento Aliança:

1. As leis de direito de reparação são fundamentais para alcançar uma concorrência justa e aberta e a escolha do local dos serviços para os reparos de veículos.
2. Acordos entre as montadoras e o setor de reparação independente falharam em vários países devido ao desequilíbrio de mercado e assimetria de poder e informações entre as partes, interesse próprio dos fabricantes em controlar o reparo de veículos, e uma ausência de mecanismos de execução adequados para processar violações desses acordos.
3. A situação requer a intervenção formal de entidades governamentais por meio de legislação. Esta intervenção deve incluir um requisito obrigatório para compartilhar informações de serviço e reparo, ferramentas de diagnóstico e reparo, bem como software de reparo com o setor de oficinas independentes.
4. A falha em disponibilizar informações, ferramentas e software de serviço e reparo automotivo resulta em prática de concorrência desleal, elevando o preço do reparo e do serviço de automóveis para os consumidores e ameaça desafiar a sustentabilidade do canal de reparação independente. Mais ainda, a falta de acesso a serviços automotivos seguros, protegidos e com preços competitivos resulta em segurança rodoviária deficiente e resultados piores no controle das emissões veiculares.

Legislação do Direito de Reparar - Objetivos e Resultados Pretendidos

Os objetivos das leis de direito de reparar para o setor de serviços e reparos de veículos devem ser baseados



em princípios e incluir no objetivo central da lei:

Promover a igualdade de condições

Assegurar a concorrência entre os reparadores de veículos e estabelecer um campo de atuação equânime ao exigir o acesso, em termos comerciais justos e razoáveis a informações, ferramentas, peças de reposição e software usados para diagnosticar, reparar, fazer manutenção, modificar ou desmontar veículos;

Permitir a escolha do consumidor

Garantir que os consumidores tenham veículos diagnosticados, reparados, modificados ou desmontados com segurança e eficácia por um serviço de reparação de sua livre escolha;

Garantir a acessibilidade

Incentivar o fornecimento de informações, ferramentas e recursos e softwares acessíveis sobre veículos para reparadores e para organizações de treinamento (para fins de capacitação);

Igualdade de acesso

Os fabricantes/montadoras de veículos devem fornecer em condições razoáveis, termos e condições, o mesmo serviço e reparo automotivo, informações, ferramentas e software que são fornecidos para a rede autorizada/revendedores/prestadores de serviços.

Telemática

Tradicionalmente, os técnicos automotivos acessam os dados de diagnóstico conectando um aparelho eletrônico (*scanner*) na porta de diagnóstico a bordo do veículo (OBD). No entanto, OBD não é mais o único meio de obtenção e extração de informações. Conhecimentos sobre serviços e reparos automotivos e leis de compartilhamento de dados devem incluir acesso padronizado e *cyber segurança* às informações que são transmitidas via tecnologia sem fio conhecida como telemática. Além disso, acesso a todos os dados de reparo, incluindo controles bidirecionais, devem estar disponíveis para os profissionais da rede

independentes por meio de acesso padronizado, que não exija o uso de um sistema proprietário.

Pass-thru

Essas informações, ferramentas e *softwares* deverão oferecidos pelo fabricante em uma plataforma acessível a todos os reparadores de veículos. As montadoras não podem forçar as oficinas independentes a usarem ferramentas proprietárias como pré-condição para acessar serviços e reparos gerais e relacionados à segurança. Portanto, os fabricantes de veículos serão obrigados a tornar todos os recursos e serviços de ferramentas de equipamento original (OE) e suas informações disponíveis para o acesso de ferramentas e informações de terceiros sobre termos comerciais razoáveis, a fim de garantir ainda mais um mercado competitivo de reparos.

Condições de assinatura do serviço

Se a forma de fornecimento da informação permitir variabilidade no período para o qual a informação é fornecida, o provedor de dados deve disponibilizar informações sobre os termos e condições que atendam às necessidades comerciais das oficinas, mas não menos do que por dia, mês e ano.

Preço justo

O acesso à informação deve ser fornecido mediante assinatura cujo valor não exceda o praticado no mercado da informação, conforme determinado por referência à recuperação razoável dos custos incorridos na criação, produção e fornecimento das informações, e/ou o preço cobrado pelo fornecimento de informações semelhantes em mercados externos e devem ser proporcionais aos negócios em emitir.

Acesso em tempo real

As informações de serviço e reparo devem ser fornecidas em tempo real e simultâneo com a introdução do veículo no mercado ou no mesmo momento em que estiver disponível para um prestador de serviços da rede autorizada/concessionária.



Responsabilidade, Disputa, Resolução e Execução

Os esquemas de compartilhamento de informações devem ser estabelecidos por legislação, incluindo acesso a serviços de resolução de disputas e mediação, e também devem incluir a definição de um canal governamental acessível que seja capaz de responder rápida e eficazmente às violações da lei. As multas devem ser graduais e escaladas em intervalos conforme a gravidade das ocorrências.

Evasão

As leis de direito de reparo devem coibir que a montadora utilize qualquer meio para encontrar uma brecha e usar os direitos autorais como uma oportunidade para estar em desacordo com a lei. A legislação deve garantir que ela retire dos fabricantes a capacidade de usar leis ante evasão para evitar que oficinas independentes, fabricantes e fornecedores de ferramentas contornem o software para fins de reparação legítima de veículos.

Operacionalização

As leis devem permitir o estabelecimento de infraestrutura para dar suporte e permitir que os reparadores independentes tenham acesso à segurança do veículo e informações necessárias relacionadas à segurança específicas do reparo dos veículos. Sistemas padronizados razoáveis para o acesso às informações do código-chave podem ser criados por reguladores para garantir a segurança do veículo e competição de reparação. A legislação deve permitir a criação de um órgão da indústria para apoiar o processo de verificação.

Transparência

A legislação deve exigir que cada montadora seja obrigada a publicar termos de assinatura em um site único e comum a todas as montadoras (doravante plataforma). As montadoras devem ser obrigadas a publicar quaisquer alterações nos preços de assinatura e termos na plataforma dentro de 48 horas após a variação de seus termos. Essa transparência garante que os reguladores possam ver quaisquer

tendências de preços excessivos ou introdução de obstáculos desnecessários e anticompetitivos.

Será um trabalho longo que precisará do empenho de todos junto aos representantes políticos da sua região para a aprovação dessas mudanças; com uma legislação moderna que respeite todos os envolvidos e dê o direito de escolha para o proprietário. Do veículo.

O seu apoio é extremamente importante. Essa alteração na legislação garantirá o futuro do seu negócio! ■



MOTORES DO BRASIL

O passado,
o presente
e o futuro
dos motores
estão nesse
podcast!



<http://1nk.dev/lb1j3>



<https://www.youtube.com/@conarem5072>





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**
- ✓ **Otimizador da Combustão - reduz o consumo e emissão de poluentes**
- ✓ **Tratamento do Diesel, Sistema de Injeção e do Tanque de Combustível**
- ✓ **Cartilha Orientativa Normas de Segurança NR 12**

Serviços

- ✓ **Banco de Dados - Informações Técnicas - 4.051 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