



Integração

Informativo



ANO 20

Nº 06

Veículo de Informação Nacional do Setor de Retíficas de Motores



2023 - Um ano Incrível!

O que dizer de 2023?

Um ano que se iniciou com um choque entre o poder e o povo, resultando na prisão de milhares de patriotas que entendiam estar defendendo o futuro deste país. O dia 08 de janeiro de 2023 entrará para a história e ela, provavelmente revelará a verdade tão bem protegida pelas autoridades. Mas deixemos a política de lado, temos que dedicar a nossa atenção e esforços aos nossos negócios, não importando o quê ou como está agindo o Governo.

Precisamos produzir renda; nossa missão é gerar trabalho e lucro nas operações. O CONAREM tem isso em foco! Está muito claro como devemos nos comportar e qual caminho seguir, pois nossos planos de trabalho são decididos em conjunto com a nossa diretoria nacional. Isso mesmo, promovemos debates abertos sobre o mercado, para entendermos as dificuldades e captarmos as reais necessidades dos associados e dos seus clientes. Democracia total!

Buscamos consultores experientes para orientar por quais caminhos devemos percorrer em busca de soluções sobre medidas para o mercado de retíficas de motores. Nesses debates, colhemos a opinião real da base associativa. Em posse das informações, agimos na estruturação de programas que tragam uma solução para cada necessidade dos nossos associados e, claro, isso acaba refletindo para o mercado como um todo.

Em 2021, ficou claro que deveria haver um programa para formação de mão de obra técnica. Esse é um problema real em todo o planeta. A carência por profissionais técnicos. Em posse dessa informação prioritária, desenvolvemos uma ação em conjunto com o SENAI SP e, desde 1º de julho de 2022 até hoje, tivemos

45 mil inscritos em oito cursos técnicos de formação básica para capacitação de mão de obra na área de retificação de motores.

Um número surpreendente e foi conseguido por serem cursos sem custo algum para o aluno e, principalmente, por terem o apoio de empresas que estão comprometidas com o futuro do mercado: Actioil, Kolbenschmidt, Mahle, MWM, RIO, Riomaq, Sabó e Takao, às quais agradecemos muito por integrarem a primeira campanha setorial do segmento da reposição independente do Brasil.

E não paramos por aí. Estamos com os cursos de montagem da linha leve e pesada liberados para os interessados. Porém, ressaltamos que as informações transmitidas são de conhecimentos básicos e requer um aprendizado prático. Para tal, o CONAREM desenvolveu um banco de dados para que as retíficas cadastrem as vagas em seus quadros de funcionários e o SENAI oferece, no ato da certificação do curso, um link para que o aluno concluinte possa cadastrar seu currículo no "Vagas Automotivas". Dessa forma, cumprimos a nossa missão, incentivando a profissionalização, e através desta ferramenta, aproximando os candidatos às empresas que necessitam de mão de obra técnica.

Sugerimos que todas as empresas procurem contratar esses recém-formados nos cursos de ensino a distância do SENAI. Deem uma chance para que eles desenvolvam a prática e, com isso, formem uma nova geração de profissionais para que seu negócio sobreviva produzindo com qualidade.

Em nossa plenária nacional, realizada em julho de 2023, foi levantada a necessidade de formar um grupo para gerar Inovação, pois o setor retificador de motores tem

Fechamento Autorizado. Pode ser aberto pela ECT

01



Integração

Informativo



tido poucas novidades tecnológicas que venham gerar mudanças positivas na produção ou comercialização.

Fomos então conversar com os nossos parceiros SEBRAE e SENAI SP e encontramos o “UP LAB Inovação”, um programa de longa duração que estimula as empresas a enfrentar desafios, encontrar novas formas de trabalhar que agilizem os processos, modernizem os procedimentos e gerem resultados positivos para a equipe e empresa como um todo. É um projeto que inclui o envolvimento de *startups* que tragam inovações, de fato, mudando o rumo da empresa e integrando-a ao futuro. Estamos acreditando que conseguiremos bons resultados tanto internamente ao mudar a visão e comportamento das equipes, bem como incorporando novos procedimentos na produção e comercialização. Um trabalho de longo prazo onde todos atuarão inovando nos processos!

Esta é a missão do CONAREM: dinamizar, inovar, mudar para melhor as suas associadas, ampliando a visão dos dirigentes, capacitando suas equipes e produzindo melhores resultados para as empresas.

Estamos encerrando o incrível ano de 2023 com chave de ouro!

Mais uma vez organizamos uma missão empresarial e, desta vez, ela teve um objetivo muito diferente: mostrar ao especialista em motor que há nichos de mercado com valor agregado na prestação de serviços especializados. Sim, isso mesmo. Vender uma usinagem de reparação da medida de uma peça é algo normal, porém aplicar técnicas que tiram mais potência de um motor é algo pouco explorado no Brasil e há espaço para desenvolver esse serviço e clientes que pagam bem por esses trabalhos.

Fomos até os Estados Unidos na PRI – Performance Racing Industry, a maior feira automotiva de todo o planeta dedicada à essa especialidade. Foram 1.2 mil expositores divulgando técnicas, oferecendo produtos, softwares, ferramentas, equipamentos que bem

aplicados irão promover a melhoria da potência dos motores para utilização em competições esportivas ou para curtir simplesmente um veículo com uma pegada mais forte e divertida.

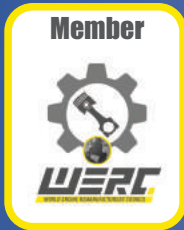
E, é claro, que numa viagem ao exterior sempre procuramos incluir algo mais. Nesse roteiro incluímos a visita técnica à maior retífica de motores dos Estados Unidos: a Jasper. A empresa domina o mercado de motores à base de troca. Ela monta, em média, trezentos motores por dia! Algo que encheu os olhos dos retificadores brasileiros que trabalham apenas sob encomenda.

Encerramos 2023 com a sensação do dever cumprido. Agradecemos aos nossos diretores pelo empenho, pela participação e principalmente por acreditarem em nossos projetos. Também registramos os agradecimentos aos nossos parceiros, fornecedores de motores, peças, equipamentos e produtos, pois sem esse apoio não conseguiríamos realizar projetos de tamanha grandeza por todo o país.

Desejamos para todos retificadores, um excelente 2024. Contem sempre com o CONAREM! Temos muito por fazer e, para tal, precisamos que estejam juntos de nós!



José Arnaldo Laguna
diretor presidente ■



Integração

Informativo



MAHLE

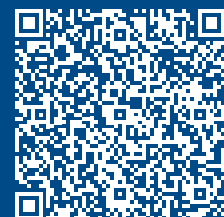
BEHR



Para melhor performance use Aditivo concentrado orgânico MAHLE para radiadores.

Mais Informações

sac.limeira@mahle.com | SAC: 08000150015





Seminário da Reposição Automotiva destaca que motores a combustão devem prevalecer no Brasil por décadas



Etanol como energia renovável pode ser a fonte adotada pelo Brasil e exportada para vários países

Com casa cheia, o Seminário da Reposição Automotiva realizado no dia 10 de outubro, na FIESP, em São Paulo-SP, abordou temas centrais com a participação de representantes de diversas entidades do setor, como ANDAP, ASDAP, SICAP, SINCOPEÇAS BRASIL, SINDIPEÇAS, SINDIREPA BRASIL.

Apresentado pelo jornalista e âncora Adalberto Piotto, o evento colocou em foco questões como a evolução da frota eletrificada no Brasil, que deve ser mais lenta que em outros países por causa do etanol; desafios da capacitação profissional nos diferentes elos da cadeia da reposição automotiva e também a importância do movimento *Right to Repair* para que o consumidor tenha livre escolha de levar o seu veículo para fazer manutenção onde desejar; sendo necessário que os mecânicos possam obter acesso às informações técnicas das montadoras.

O seminário, organizado pelo Grupo Photon, contou com o patrocínio de várias empresas do setor: SAMA, LAGUNA, MATRIX, PELLEGRINO, ROLES, REDE PITSTOP,

DPK, ELRINGKLINGER, FRAS-LE, NAKATA, KS, MAHLE, SCHAEFFLER, TAKAO, BOSCH, DANA, DELPHI, IQA, MONROE AMORTECEDORES e VALEO.

Frota circulante de veículos envelhece e gera demanda para o Aftermarket

Em sua explanação sobre o cenário econômico, o deputado estadual e empresário do setor da construção civil, Tomé Abduch, contou sobre sua trajetória como empreendedor e sobre a movimentação e transações de veículos usados que chegou a 13 milhões de unidades no Brasil; sendo que 30% possuem mais de 12 anos e que isso deve impulsionar o mercado de reposição. Sobre a economia de forma geral, na sua visão, o agronegócio continua sendo a principal alavanca de crescimento do país, mas alerta para o aumento dos gastos públicos que causa insegurança e reflete na economia. O deputado se colocou à disposição do setor para trabalhar em pautas que sejam importantes, como a Inspeção Técnica Veicular.

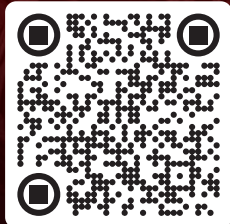
Com etanol como fonte renovável, Brasil terá motores a combustão por 60 anos

“O Brasil possui muitas oportunidades no setor automotivo devido às matrizes energéticas, pois conta com todos modais de energia limpa, mas é preciso união do setor automotivo para somar esforços e desenvolver um projeto para levar o país a um novo patamar na indústria e no contexto da descarbonização”. Esta foi a afirmação de Claudio Sahad, presidente do Sindipeças, ao iniciar a palestra “*O panorama geral da indústria de autopeças*”.

Segundo Sahad, há diversas rotas tecnológicas a serem



CONHEÇA O APP TAKAO



Baixe app e tenha
acesso a todas as
informações técnicas
na palma da sua mão !



Informações técnicas
☎ 777 1817

📺 @AcademiadMotor
f @ @takaomotor

taka.com.br



Integração

Informativo



seguidas para a descarbonização, entre elas, os biocombustíveis: bioetanol, biodiesel, diesel renovável/verde (HVO) e biogás/metano, eletrificados e célula a combustível. “O Sindipeças entende que as diferentes tecnologias de propulsão conviverão por algum tempo”, afirmou.

De acordo com Sahad, Europa e China não terão interesse em produzir plataformas do Ciclo Otto e Diesel por razões de escala, e, provavelmente, até 2050, Brasil e Índia vão se destacar na fabricação de motores a combustão, enquanto os chineses focarão nos veículos elétricos. “O Brasil tem desafios na eletrificação: escala de produção, preço dos veículos, renda das famílias, infraestrutura para recarga e qualificação de mão de obra”, ressaltou. Mas, tem competitividade para uso de veículos a combustão, utilizando combustíveis de menor pegada de carbono.

De acordo, com o presidente do Sindipeças, Brasil, Índia, sudeste/sul da Ásia, Oriente Médio, África e países da América Latina vão usar motores a combustão por mais tempo, sendo clientes potenciais para as exportações brasileiras de veículos flex ou híbridos a etanol.

Sobre as políticas públicas para o desenvolvimento da mobilidade sustentável, Sahad disse que a estruturação de uma cadeia automotiva para veículos híbridos e elétricos no País depende de escala, mas, à medida que avançarem as vendas, os fabricantes de autopeças estarão organizados para atender as OEMs. No entanto, destacou que a isenção do Imposto de Importação para os elétricos não ajuda esse objetivo. Também é preciso estimular o abastecimento dos veículos com etanol para ampliar a escala de produção. “As políticas para veículos

elétricos/híbridos devem contemplar a redução da burocracia para instalação de unidades fabris, linhas de financiamento para essa finalidade e qualificação da mão de obra local e atração de profissionais de forma que tenham know-how específico”, concluiu.

Desafios estruturais em prol da competitividade do setor

O presidente do Sindipeças ressaltou que, além da



Lançamento

VV007A
Aplicável ao Volvo FH13
Montado com válvulas
de admissão e escape.



**O MAIOR FABRICANTE
INDEPENDENTE DE
CABEÇOTES DO BRASIL.**



Curta nossas redes sociais
(41) 3133 3400

MARINGÁ
TECNOLOGIA EM CABEÇOTES



Integração

Informativo



descarbonização, dos veículos elétricos, de outras formas de mobilidade sustentável e do desenvolvimento de novos combustíveis, há outros desafios estruturais para a competitividade da indústria automotiva, como a indústria 4.0, novos modelos de negócio, diversidade e flexibilidade nas empresas e integração competitiva às cadeias globais.

Entre as oportunidades, ele citou, para as empresas estabelecidas no País, a desorganização das cadeias de fornecimento global decorrente da pandemia e do conflito no Leste Europeu. Porém, para aproveitá-las, as empresas precisam estar inseridas em ambiente de negócios amigável e ter condições saudáveis para competirem internacionalmente. Para isto, as reformas estruturais e a redução do custo Brasil tem papel decisivo.

O presidente da Andap, Rodrigo Carneiro, preferiu destacar a força do mercado de reposição no Brasil que conta com rede de distribuição estruturada com *powerhouses* que têm capacidade para atender 80% da frota circulante, estimada em 44 milhões de veículos. Também ressaltou a importante atuação do varejo com mais de 60 mil pontos de vendas e milhares de oficinas que empregam um milhão de mecânicos para atender 78 milhões de motoristas, setor que movimenta R\$ 100 bilhões para a economia, sendo o quarto maior mercado do mundo. Carneiro afirmou que a reposição é um segmento de negócios líder e inovador em tecnologia. Para ter representatividade que o mercado merece, Carneiro comentou sobre a importância de unir as entidades formando a Aliança do Aftermarket

Automotivo, que reúne Andap, Sincopeças do Brasil, Sindirepa Brasil e Conarem, e promove o movimento mundial *Right to Repair*, ou seja, o direito do consumidor escolher onde levar o carro para fazer manutenção, uma vez que as montadoras estão retendo o acesso às informações aos mecânicos de oficinas independentes. Carneiro reafirmou que a Aliança formada visa trabalhar essa pauta junto ao governo, dando assim, a opção do consumidor ter livre escolha quando precisar consertar o

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



seu carro.

As vantagens da reposição brasileira e seus principais desafios

O painel da indústria contou com a participação de Paulo Gomes, diretor-comercial do mercado de reposição da Randoncorp de Caxias do Sul; Evandro Tozati, Head de Vendas, Marketing e Assistência Técnica da Mahle Metal Leve para a América do Sul; [Robert Hilbert](#), vice-presidente da Bosch, Divisão Automotive Aftermarket para a América Latina e Rubens Campos, vice-presidente Sênior do Aftermarket Automotivo da Schaeffler América do Sul. Mediado pelo jornalista Adalberto Piotto, os executivos destacaram as ações sobre inovações de cada companhia para atender a evolução da frota circulante de veículos híbridos e elétricos. Todos descreveram as ações realizadas para promover treinamentos aos mecânicos, visando aprimorar e formar novos profissionais e também dos centros de desenvolvimento dedicados à inovação.

A carga tributária foi um tema lembrado por Hilbert, que comparou a complexidade do tema no Brasil em relação a outros países onde atuou, como Irlanda e Reino Unido. “Sempre vi o Brasil como um gigante adormecido com enorme potencial, com Centros de Pesquisa, montadoras instaladas e profissionais excelentes, mas há algumas barreiras, como o complexo sistema tributário e o custo Brasil”, afirmou o vice-presidente da Bosch - Divisão Automotive Aftermarket para a América Latina. Segundo o executivo, há países em que a Bosch conta com cinco pessoas na área de TAX, no Brasil, são

uns 40 profissionais.

Para ele, a distribuição é outro desafio, pois a competitividade depende de haver um estoque em cada estado, seguido pela falta de mão de obra. Hilbert relatou que, segundo estimativas, até 2024 vão faltar quatro milhões de pessoas no segmento automotivo no mundo. Também defendeu o movimento *Right to Repair* e investimentos em capacitação. “O motorista tem o direito de reparar onde ele quiser”.

Como ponto positivo em prol do setor, destacou o biocombustível etanol. “O Brasil pode ser um polo de produção de tecnologia de motor a combustão com etanol/biocombustível”, comentou. Lembrou também da história do flex no Brasil, diretamente ligada à Bosch, que desenvolveu o primeiro sistema flexível, de injeção eletrônica de combustível, do mundo. “O Brasil está adiantado em 20 anos quando se fala em biocombustível”, disse.



Já [Evandro Tozati](#), gestor de vendas, marketing e assistência técnica da Mahle, destacou que o mercado de reposição é muito importante para a Mahle. Ele



Integração

Informativo



acredita que as empresas instaladas no Brasil estão próximas ao mercado para entender as necessidades e transformar em oportunidades de negócios. Evandro ressaltou que o grande desafio para qualquer fabricante do setor é o *time* de lançar o produto e disponibilizar para o mercado de reposição e estar mais próximo ao mercado auxilia a atender a demanda de forma mais dinâmica. Destacou ser importante levar conhecimento e capacitação para o reparador. Por isso, a companhia se preocupa em levar capacitação técnica e de gestão ao setor de reposição para que as oficinas tenham um crescimento sustentável e há também o SENAI, grande parceiro das indústrias relacionado à aprendizagem. A Mahle possui projeto com o SENAI para atrair mão de obra para área de mecânica. “Sem reparador, não há reposição”, comentou. Também ressaltou que outro desafio da indústria é ter profissionais com *mindset* de demanda de mercado. Com relação ao etanol, disse que o Brasil está na vanguarda, contribuindo com o planeta e sobre a inovação ressaltou que deve estar atrelada à capacitação.

A complexidade do sistema tributário também foi destacada por [Rubens Campos](#), vice-presidente sênior

do aftermarket automotivo da Schaeffler América do Sul. “Acho que temos mais profissionais na área de TAX do que no departamento de vendas”, disse. Falou ainda que, após a pandemia, além de as empresas aprenderem novas formas de comunicação, o canal de distribuição mudou bastante. Antigamente, era a coluna básica – fábrica que vendia para o distribuidor que vendia para o varejo que vendia para o mecânico. Hoje, está muito diversificado. Grande maioria das empresas ataca em todas as frentes, o que não significa que alguém tenha perdido mercado. Há espaço para todos. “No Brasil, por ser continental e bastante complicado no quesito tributação, muitas empresas ainda serão criadas para atender o dono do veículo seja elétrico ou a combustão”, disse.

Campos comentou que a tecnologia do veículo mudou e é preciso treinamento técnico constante. A Schaeffler tem diversas parcerias de treinamento com universidades, escolas, inclusive com o SENAI, e traz também profissionais para dentro da fábrica para aprender mais e, assim, alcançar profissionais habilitados. Já sobre as tecnologias, Ele comentou que países europeus estão mais voltados aos veículos elétricos e o Brasil para motor a combustão. Mas, tem

INSIZE

P DRAGOSUL
FERRAMENTAS DE PRECISÃO

Equipamentos e ferramentas de qualidade para a sua retífica.

Placas de torno, micrometros, relógios e muito mais.

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

SUBITO 90°



DURÔMETRO

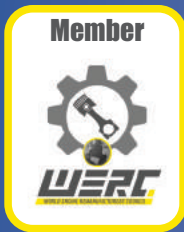


MICRÔMETRO



TORQUÍMETRO





espaço para todas as tecnologias e muitas empresas ainda serão criadas para atender o dono do veículo seja elétrico ou a combustão.

Paulo Gomes, diretor-comercial do mercado de reposição da Randoncorp de Caxias do Sul – RS, destacou os desafios tributários e logísticos, mas também há o momento de transição da nova frota com diferentes tipos de motores, que mudará um pouco a forma de atuação. “O mercado de reposição está em transição, por isso estamos investindo em inovação e tecnologia”, afirmou o executivo, ressaltando que o mercado continuará pujante devido ao tamanho da frota. “No entanto, será preciso preparar os profissionais para atender as novas tecnologias dos motores, pois ainda não se sabe se a tecnologia avançará para os elétricos ou outros combustíveis. Os desafios são grandes e estamos num momento de aprendizado”, concluiu.

Distribuidores entendem o papel do varejista e investem em capacitação profissional



O painel dos distribuidores “Frente às novas tecnologias,

quais oportunidades e desafios para a distribuição?” contou com a participação de Ana Paula Cassorla, diretora de compras e marketing da Pacaembu Autopeças, Antônio Carlos Beiram, sócio fundador da G&B Distribuidora de Autopeças; Gerson Prado, CEO da SK Mobility e Paulo Fabiano Navi, diretor-comercial/vendas e canais digitais do Grupo Real. Cada participante falou das ações que realizam para promover treinamentos focados nos varejos e dos desafios para acompanhar a evolução tecnológica da frota circulante.

Beiram destacou a importância de apoiar projetos voltados aos profissionais do varejo como o “Loja Legal”, criado pelo Sincopças-SP em parceria com o SEBRAE. Já Prado lembrou que as montadoras não têm a mesma capilaridade da rede de distribuição para atender a demanda no país e que as indústrias de autopeças devem apoiar o movimento *Right to Repair*.

Navi acrescentou que, devido à complexidade do mercado, o desafio é fazer chegar à mão do reparador a peça certa para aplicação no momento que a demanda surge. Também falou sobre usar os canais digitais para levar informações aos reparadores.

Ana Paula comentou que o setor deve intensificar o uso das redes sociais para se comunicar com o consumidor e mostrar as oportunidades que existem no mercado para atrair jovens, inclusive citou que é necessário estar presente no Tik Tok, por exemplo.

Experiência do cliente na jornada de compras

Tudo que acontece no processo de atendimento ao cliente é experiência, desde quando ele acessa o site e o Instagram até quando questiona algum conhecido sobre



o produto ou empresa. Ou seja, há um conjunto de fatores que antecedem a venda do produto ou serviço. Nesse processo, é fundamental ter clareza sobre o que é a empresa, quem é a equipe e qual o tipo de experiência entregar aos clientes. Foi como Heber Santos, fundador da Heber Consultoria, iniciou a palestra “A importância da experiência do cliente ao longo de toda a jornada de compras”. “É preciso ter atenção, pois é mais fácil vermos o que queremos do que realmente somos e vemos”, comentou o palestrante, ressaltando que quando se sabe o que é e o que se quer fica bem mais fácil traçar o caminho.

Santos pontuou alguns quesitos importantes: as coisas que se consegue ensinar, como processos, conhecimentos sobre ferramentas, política, previsão, entre outras, mas também coisas que a pessoa já traz consigo, como educação, ser ético, saber sorrir, entre outras atitudes.

Empatia, entender e acolher o cliente para resolver o seu problema



A programação de painéis encerrou com o tema “Novo perfil do consumidor”, debatido por [Alexandre Pereira](#), CEO da Atlanta Autopeças; [Felipe Martins](#), sócio-diretor

do Grupo PMZ; Douglas Barbosa, gestor da Celsão Autopeças; e [Marcos Arthuzo](#), diretor da DPaschoal.

Foi consenso entre os participantes que o treinamento para formação e capacitação de mão de obra é fundamental e que os vendedores precisam entender as dores dos mecânicos, sendo empáticos para atendê-los da melhor forma possível. Para isso, é necessário ter conhecimento técnico do produto, pois uma peça errada que chega à oficina gera transtorno para o dono do carro e também para todos os elos da cadeia envolvidos.

Martins, por exemplo, contou que PMZ tem uma escola dedicada à formação de profissionais para atuar na empresa. “O próximo passo é expandir o treinamento para os mecânicos”, completou. Pereira disse que é importante ter aproximação com o cliente, entender a necessidade dele e apresentar a melhor solução. Barbosa mencionou que o cliente, seja mecânico ou consumidor final, geralmente chega com o problema e não está muito amistoso, cabendo ao vendedor da loja procurar proporcionar a melhor experiência possível, mesmo diante de um problema. Arthuzo falou do projeto Maxxi Training, promovido pela DPaschoal, voltado à formação de mão de obra, procurando sempre mostrar que o profissional deve se preocupar em resolver o problema do cliente e provar se é mesmo necessário trocar a peça.

Trajetória das oficinas deve passar pela certificação de competências profissionais

O momento é crítico na educação, mas o panorama na reparação de veículos é outro. A quantidade de jovens de 15 a 17 anos fora da escola no ensino médio é de 20% a



Integração

Informativo



30%, que é a fase que poderiam estar no ensino técnico. A escolaridade é limitada no Brasil. No entanto, apesar dos números negativos na educação brasileira, o cenário ligado à aprendizagem na reparação é bem melhor. “No Brasil, há um auxílio muito grande da indústria em treinamento. A indústria é parceira do reparador na capacitação de profissionais”, comentou Antônio Fiola, presidente do Sindirepa Brasil, quando falou sobre *“Os desafios para a capacitação do mecânico mediante a complexidade da eletrificação do movimento Right to Repair, durante o Seminário da Reposição Automotiva”*.

O SENAI, em 2022, certificou 92.476 pessoas, qualificou 26.758 profissionais, 55.226 pessoas fizeram aperfeiçoamento/especialização profissional e o técnico de nível médio, 10.492 pessoas. “Na esfera do automóvel, ainda existe uma paixão, dedicação. Com todos os desafios que temos em treinamento, o mecânico brasileiro tem ainda vocação, fator fundamental para continuar estimulando a se capacitar”, disse. O carro era analógico, depois veio a injeção eletrônica, ABS, controle de estabilidade, sensor de distância, ADAS (Sistema Avançado de Assistência ao Condutor), conectividade, híbrido e elétrico. Mas, contudo isto, ele ressaltou: “Temos a frota brasileira em pleno estado de funcionamento”.

A recomendação de Fiola sobre o caminho a ser trilhado é continuar investindo em treinamento e apoiar a certificação de competências profissionais que já está disponibilizada pelo IQA – Instituto da Qualidade Automotiva. “A certificação cria um estímulo para ele se atualizar e se aperfeiçoar. A ASE, quando estava no Brasil,

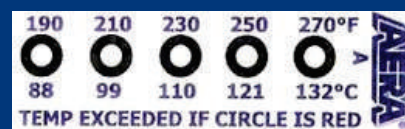
chegou a certificar cerca de 65 mil mecânicos, que tinham prazer em ostentar o selo da ASE”, explicou Fiola, acrescentando: “E muitos faziam treinamento no SENAI para ser aprovado na certificação, que é um estímulo para o reparador se atualizar”.

A certificação do IQA tem apoio institucional do Sindirepa Brasil, Conarem, Sincopças Brasil e Escola do Mecânico e apoio financeiro das indústrias – ElringKlinger, Elring, Kolbenschmidt KS, Pierburg, Wabco, Tecfil, Sachs, TRW, Lemförder, Valeo, Osram, Dana, Lumileds, Sabó, Mahle, Bosch Service, Cobreq, MTE-Thomson, Tecnomotor, Delfhi Technologies/Borg Warner, Fremax e Fras-le.

Fiola vê com otimismo o mercado da reparação já que 80% da frota brasileira faz a manutenção nas oficinas independentes. Disse também que o parque de concessionárias, hoje, não atenderia 10% dos municípios. Além disso, a relação com o varejo de autopeças é muito boa e complementar às oficinas.

Fotógrafo - Marcelo Moscardi ■

SELO DE TEMPERATURA



Uso obrigatório conforme norma técnica ABNT NBR 13.032

Informações: www.conarem.com.br



RIO
RIOSULENSE

NOVIDADES PARA MOTOR



Indústria
Brasileira



77 anos de
know-how



Fornecedora
das principais
montadoras



Aprovada
pelos Experts
em Motor

**4 Novas Linhas de Motor
com a Qualidade Laranja!**

- Bronzinas
- Juntas
- Parafusos de Cabeçote
- Kit de Corrente





Integração

Informativo



Associe-se ao CONAREM e transforme o futuro da sua retífica!

Você, retificador apaixonado pelo seu negócio, já imaginou potencializar sua retífica com acesso a informações técnicas de mais de 18 mil tipos de motores nacionais e importados? E se pudesse obter descontos exclusivos na compra de peças, maquinário e serviços? O CONAREM, tem a solução para você!

Associe-se Agora e Desfrute de 60 Dias Grátis!

No CONAREM, entendemos os desafios enfrentados diariamente pelas retíficas e queremos ajudar você a superá-los. Por isso, estamos oferecendo uma oportunidade única: associe-se agora e aproveite 60 dias grátis de todos os benefícios do Associado Pleno que só o CONAREM pode oferecer.

Principais Benefícios de Ser Associado:

Banco Técnico de Motores: Tenha acesso a informações técnicas detalhadas de mais de 18 mil tipos de motores, nacionais e importados.

Mantenha-se atualizado e eleve o padrão de qualidade dos seus serviços.

Descontos Exclusivos: Economize na compra de peças, maquinário e serviços. Como associado, você terá acesso a parcerias exclusivas que farão a diferença no seu orçamento.

Assessorias Jurídicas e Ambiental: Conte com suporte jurídico especializado para lidar com as questões do dia-a-dia das retíficas. Além disso, receba orientações ambientais para evitar problemas relacionados à contaminação e descarte de fluidos

Como Associar-se:

Associar-se ao CONAREM é simples e rápido. Basta acessar www.conarem.com.br/60-dias-gratis e garantir o seu acesso gratuito por 60 dias. ■



60 DIAS GRÁTIS

Descomplique a Gestão da Sua Retífica!

Conheça um dos maiores pacotes de benefícios disponíveis para retificadores e eleve sua retífica a outro nível.

ACESSE



conarem.com.br/60-dias-gratis





Como as Retíficas de Motores devem se adequar para evitar multas ambientais?

A preocupação com o meio ambiente tem ganhado cada vez mais força no mercado corporativo, tornando-se um elemento no desenvolvimento de estratégias organizacionais. A cada dia as empresas têm buscado não apenas construir imagens positivas das suas marcas, mas também posicionamentos mais sustentáveis.

O primeiro passo para assegurar a imagem positiva é o respeito a legislação ambiental que regula as suas atividades. Vale citar que o agente que descumpra normas ambientais pode vir a sofrer autuação, imputação de multa, embargo de suas atividades, dentre outras sanções que impactarão diretamente no negócio.

A título de exemplo, o Decreto n. [6.514/08](#), que dispõe sobre as infrações e sanções administrativas ao meio ambiente, e estipula ao agente que causar poluição multa que varia entre R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) a R\$ 50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais) a depender da gravidade da infração cometida.

Entre as principais infrações consideradas pelo decreto estão:

- tornar área, urbana ou rural, imprópria para a ocupação humana;
- causar poluição atmosférica que provoque a retirada, ainda que momentânea, dos habitantes das áreas afetadas;
- causar poluição hídrica que torne necessária a interrupção do abastecimento hídrico público de uma comunidade;
- lançar resíduos sólidos, líquidos ou gasosos ou detritos, óleos ou substâncias oleosas em desacordo com as exigências estabelecidas;
- deixar de dar destinação ambientalmente adequada a produtos, subprodutos, embalagens, resíduos ou substâncias quando assim determinar a legislação;
- provocar a emissão de efluentes ou carreamento de materiais o perecimento de espécies da biodiversidade;
- lançar resíduos sólidos ou rejeitos em praias, mar ou

quaisquer recursos hídricos;

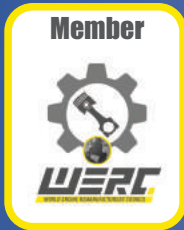
- lançar resíduos sólidos ou rejeitos in natura a céu aberto, ou depositá-los em unidades inadequadas, não licenciadas para a atividade;
- queimar resíduos sólidos ou rejeitos in natura a céu aberto ou em recipientes, instalações e equipamentos não licenciados para a atividade;
- descumprir obrigação prevista no sistema de logística reversa implementado nos termos do disposto na Lei n. 12.305/2010;
- deixar de segregar resíduos sólidos na forma estabelecida para a coleta seletiva, quando a coleta for instituída pelo titular do serviço público de limpeza urbana e manejo de resíduos sólidos;
 - destinar resíduos sólidos urbanos à recuperação energética em desconformidade com o regulamento; e,
 - deixar de atualizar e disponibilizar ao órgão ambiental informações completas sobre a implementação e operacionalização do plano de gerenciamento de resíduos de sua responsabilidade.

Autos de Infração, embargo de atividades, apreensão de equipamentos, processos administrativos e judiciais geram não apenas a perda de competitividade, mas também danos à imagem da organização, perda ou impeditivo para certificações. Esses são alguns dos efeitos causados por impactos ambientais gerados por uma empresa.

É necessário estar atento e evitar MULTAS AMBIENTAIS para a sua empresa e estar sempre em dia com a legislação.

A seguir, algumas recomendações para que a sua empresa possa agir preventivamente:

1. Regularize o licenciamento ambiental: Estar com as licenças ambientais em dia garantirá o funcionamento dos seus negócios, evitará multas e outras penalidades, por isso atente-se ao cumprimento de eventuais condicionantes e



Integração

Informativo



prazos de renovação;

2. Contrate fornecedores habilitados: verifique se os seus fornecedores possuem documentação adequada. Sua empresa é corresponsável pelas ações inadequadas;
3. Emita o Manifesto de Transporte de Resíduos (MTR) conforme orientações do Governo Federal: você pode emitir o MTR online, através do site do SINIR;
4. Solicite ao destinador final dos seus resíduos o Certificado de Destinação Final (CDF): O CDF indica o manuseamento correto dos efluentes, desde o seu transporte até o descarte final. O documento, igualmente, comprova o

encaminhamento correto dos seus resíduos pelo gerador;

5. Gerencie os seus resíduos: Elabore seu Plano de Gerenciamento de Resíduos e faça a gestão adequada;
6. Compliance Ambiental: trata-se de um conjunto de práticas e regras pré-estabelecidas que asseguram o cumprimento das normas ambientais e de comprometimento corporativo quanto à legislação. Atente-se quanto ao cumprimento das regras que recaem sobre os seus negócios, evite passivos.

Consciência ambiental é um dever que vai muito além dos negócios. ■



MOTORES DO BRASIL

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

Mantenha-se bem informado nas principais plataformas digitais



<http://1nk.dev/l1j3>



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





► Qual a importância da governança corporativa para as Retificas de Motores na atualidade

Atualmente, a governança corporativa desempenha um papel fundamental no mundo dos negócios. Ela estabelece as diretrizes e práticas que garantem uma gestão eficiente e ética, resultando em benefícios significativos para as empresas. Nesta documentação, exploraremos a importância da governança corporativa, seus princípios fundamentais e os impactos positivos que ela pode trazer para os negócios.

Mas, podemos nos perguntar: qual a importância da governança corporativa para as Retificas de Motores?

No mundo globalizado em que vivemos, a governança corporativa é essencial para garantir uma gestão transparente e responsável nas empresas. Ela promove a tomada de decisões éticas, fortalece a confiança dos investidores e stakeholders, e contribui para o crescimento sustentável e a longevidade das organizações.

E quais seriam os benefícios da governança corporativa para as Retificas de Motores? Poderíamos enumerar 3 grandes benefícios:

1 - Melhoria da transparência e prestação de contas: as práticas de governança corporativa aumentam a transparência das operações e exigem uma prestação de contas rigorosa, garantindo a confiança dos acionistas e investidores.

2 - Mitigação de riscos corporativos: a governança corporativa estabelece políticas de gestão de riscos eficientes, o que reduz a probabilidade de falhas e ajuda a proteger a empresa de possíveis danos financeiros e reputacionais.

3 - Aumento da confiança dos investidores e stakeholders: empresas com boas práticas de governança corporativa são mais atraentes para investidores e parceiros, que possuem maior confiança

na gestão e nas perspectivas de crescimento da organização.

E quais são os princípios da governança corporativa? Três são os princípios que regem a governança corporativa:

1 – Transparência: os processos e informações devem ser claros e acessíveis a todos os envolvidos na empresa.

2 – Responsabilidade: os gestores devem agir de forma ética, tomando decisões que considerem o impacto de longo prazo da empresa. 3 - Prestação de contas: a empresa deve ser capaz de demonstrar e justificar suas ações e resultados para seus stakeholders.

A seguir veja alguns exemplos de empresas que utilizam a governança corporativa e que crescem exponencialmente no mercado:

1 - Apple



Com uma governança corporativa sólida, a Apple construiu uma reputação de inovação, excelência e sucesso financeiro.

2- Unilever



Integração

Informativo



A Unilever tem demonstrado uma abordagem sustentável nos negócios, incorporando princípios de governança corporativa em todas as suas operações.

Por todas essas razões o departamento jurídico do CONAREM – Conselho Nacional de Retíficas de Motores, nas próximas edições desse informativo demonstrará ao setor a importância do instituto da governança corporativa para o setor.

Daniel Freitas Resende
Advogado Conarem



CHEGA DE PERDER TEMPO E DINHEIRO COM BANHOS QUÍMICOS



- ✓ Modelos de Ultrassom com diferentes capacidades: 200, 400, 800 e 1200 L
- ✓ Remove graxa, óleo e limpa simultaneamente ferro, alumínio, aço, plástico
- ✓ Trabalha com produto biodegradável certificado pela Anvisa
- ✓ Alta produtividade e economia



- ✓ Máquinas a laser com diferentes tecnologias e potências
- ✓ Remove ferrugens, resinas, manchas de óleo, tintas
- ✓ Compactas e versáteis para diversas aplicações
- ✓ Baixo custo de operação e excelente custo benefício.

www.motorclean.com.br Telefone: (11) 5031-8712



Missão Empresarial 2023



Um dos programas tradicionais do CONAREM são as missões empresariais que organizamos anualmente com o objetivo de ampliar o conhecimento dos nossos associados, abrir a visão para enxergarem com mais clareza o futuro do segmento automotivo.

Em 2023 iniciamos essa jornada pelo Canadá e visitamos uma destacada montadora de veículos, considerada modelo em todo o continente das Américas do Norte, Central e Sul.

Toyota Motor Manufacturing Inc.

Denominada TMMC é a planta de montagem de veículos da Toyota na província de Ontario, Canadá. Na TMMC há três linhas separadas de produção: duas em Cambridge e uma na autoestrada em Woodstock.



Estabelecida em 1988, possui 5,4 milhões de pés quadrados e emprega 8.500 colaboradores. Em 1997, TMMC Norte teve sua primeira expansão, lá por vinte anos estava a produção do Corolla.

TMMC é a conhecida como a planta de maior qualidade

das Américas e já produziu mais de 10.000.000 de veículos.

A planta fabril está dividida em três diferentes unidades: Norte, Sul e Oeste. Todas têm em comum o conhecimento TPS Sistema Toyota de Produção. TMMC Norte foi reorganizada em 2019 para construir o Toyota RAV4 e em março de 2022 iniciou a montagem do Lexus NX. Durante esse processo de reorganização fora implantado o sistema TNGA – Toyota New Global Architecture, tecnologia e processos de fabricação.

O RAV4 tem sido sucesso de vendas pela alta qualidade aplicada nos processos de produção.

TMMC é a primeira operação fora do Japão a produzir dois modelos de veículos Lexus, isso pela qualidade dos processos de fabricação aplicados na planta de Cambridge.

A planta Sul iniciou a sua operação em 1986 produzindo o primeiro veículo Corolla e em 1988 chegou a montar 153 veículos. Em maio de 2000, TMMC Sul recebeu a distinção de ser a primeira planta Toyota fora dos Estados Unidos autorizada a montar veículos Lexus. Hoje esta fábrica produz os Lexus RX 350, RX 350h e 500h, tendo capacidade de montar 90.000 veículos por ano, ou 400 RX por dia.



Integração

Informativo



A chave da qualidade Lexus se inicia com o padrão Lexus de treinamento, construir cada veículo como se fosse para sua propriedade. O time de produção é treinado no mais alto padrão de industrialização e recebe uma certificação, para poder entrar na linha de produção. Essa visita permitiu compreender a razão da Toyota ser uma empresa líder de mercado, já que seus produtos possuem uma qualidade reconhecida pelos usuários.

JASPER ENGINE & TRANSMISSIONS

O segundo evento programado foi a visita na Jasper Engine & Transmissions, na cidade do mesmo nome no estado de Indiana, USA.



Esta programação foi organizada pelo eng. Rob Munro diretor da AERA Automotive Engine Rebuilders Associates, entidade representativa do segmento retificador de motores, parceira do CONAREM desde a fundação; também colaborou e muito a Mahle Metal Leve S.A. na pessoa do eng. Enrison Ladeia responsável internacional pela área de produtos, amigo pessoal dos diretores da Jasper. Ambos se fizeram presentes durante a visita, fato que nos honrou muito e ampliou a qualidade da visita técnica com as devidas explicações em detalhes, traduzidas para o Português.

A Jasper Engine & Transmissions é considerada a maior retífica de motores dos Estados Unidos, país que possui a maior frota circulante do planeta. É uma empresa de

grande porte, muito diferente do modelo de retíficas do Brasil, pois chega a montar 300 motores por dia. Trabalha no conceito de remanufatura, produzindo motores em série e comercializando pelo país todo, no sistema à base de troca.

Além de retificar as peças de motores e comercializar nas versões: parcial (short block) e com montagem básica (long block), a Jasper também é muito forte na preparação de motores a gás. Como possuem uma estrutura logística de coleta e entrega por todo o país, incorporou nas suas plantas a remanufatura de transmissões. Mas não param por aí, também trabalham com diferenciais, sistemas de refrigeração e componentes para motores preparados (performance), um nicho muito forte nos Estados Unidos e de alto valor agregado aplicados em veículos street rods, Corvettes, Camaros entre outros, de alto desempenho. Essa divisão possui elevado conceito no mercado e os clientes que desejam alta performance, optam pelos motores JASPER Classe II, pois recebem uma usinagem adicional nas peças fundidas, mandrilhamento de alinhamento do bloco, balanceamento do conjunto das peças rotativas, entre outras séries de peças que permitirão obter um alto desempenho.





Integração

Informativo



Uma visita que enche os olhos de empresários do segmento de retíficas de motores, pois ali se encontram equipamentos de alta produção e de alta produtividade. Para completar a missão empresarial 2023, visitamos a PRI – Performance Racing Industries, uma feira realizada na cidade de Indianapolis, IN, com mais de



1.200 expositores de equipamentos, softwares, dispositivos, software, peças e tecnologia para obter alta performance na preparação de veículos de competição ou de uso com apelo da esportividade, Pudemos enxergar um nicho de serviços que agregam valor tornando as empresas mais rentáveis!



Completamos em curto espaço de tempo uma viagem experimental, estruturada para oferecer uma outra visão de mercado para aqueles retificadores que ama o setor e possuem energia e o caráter empreendedor.

Descobrir nichos faz parte da estratégia empresarial, sair do mercado comum onde a concorrência acaba nos explorando sem deixar retorno de lucratividade, nos parece ser uma proposta muito inteligente, já que são poucos os empresários que aceitam desafios e se propõem sair da zona de conforto para investir em projetos de maior valor agregado.

Encerramos o ano muito felizes, essa missão

empresarial entrará para a história como uma das mais interessantes e diferentes de tudo que já fizemos até hoje.

A diretoria do CONAREM agradece a confiança dos associados que acreditaram neste projeto, participando desta viagem por regiões do CANADÁ e ESTADOS UNIDOS.

Em 2024 teremos um novo programa voltado para os motores de nova geração e uma visita na AUTOMECHANIKA em Frankfurt, Alemanha. Fique atento, os lugares são limitados, inscreva-se tão logo seja lançada a programação e reserve um lugar para você. ■



Atividades Conarem



Mineiros - MG



Goiânia - GO



Uberaba - MG



Uberlândia - MG



Volta Redonda - RJ



Entrega placa agradecimento ao Diretor da Jasper



Integração

Informativo



Foi dada a largada na melhor época do ano!



QUE 2024 SEJA CHEIO DE LUZ E ENERGIA!

BOAS FESTAS!





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**
- ✓ **Tratamento do Diesel, Sistema de Injeção e do Tanque de Combustível**
- ✓ **Cartilha Orientativa Normas de Segurança NR 12**

Serviços

- ✓ **Banco de Dados - Informações Técnicas - 4.150 Motores Nacionais e Importados**
- ✓ **Vagas Automotivas - Cadastre sem custo as vagas disponíveis da sua empresa**
- ✓ **Motores do Brasil - Podcast - Videocast nas principais plataformas digitais**
- ✓ **Cartão de Crédito - Venda PF em até 12 vezes, juros baixos e recebimento adiantado "1 dia"**
- ✓ **Cartão BNDES - Venda PJ em até 12 vezes e recebimento total em trinta dias**
- ✓ **Manual de Riscos NR12 - Equipamentos para retificação de motores.**
- ✓ **Consultoria de Comunicação e Marketing.**
- ✓ **Assessoria Gratuita: Jurídica, Ambiental e Financeira.**

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

- ✓ **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**
- ✓ **Cursos Profissionalizantes - SENAI - Formação de Retificadores - EAD Gratuito**



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