



# Integração

## Informativo



ANO 21

Nº 06

Veículo de Informação Nacional do Setor de Retíficas de Motores



## Momento de Reflexão e Planejamento

Estamos finalizando mais um exercício. Que ano! Quantas atividades aconteceram, quantos desafios enfrentamos e que alegria sentimos ao analisarmos e vermos quantas batalhas vencidas.

O CONAREM tem ocupado seu espaço e cumprido a sua missão ao contribuir com ideias, ao defender posições, propor soluções que atendam não só os interesses do setor como também participado das discussões das principais pautas do aftermarket brasileiro.

Orgulhosamente, ocupamos um assento no MBCB – Mobilidade de Baixo Carbono Brasil e lá representamos o aftermarket do Brasil, neste movimento que discute a redução da emissão de carbono na atmosfera. Porém não é só isso. Ao defendermos um modelo inédito, que tenha a cara do Brasil, estaremos defendendo o nosso país, os interesses da nossa economia, da nossa indústria de biocombustíveis, de toda uma cadeia produtiva e, principalmente, dos milhões de empregos gerados na mineração, siderurgia, indústria de autopeças, montadoras, comércio de veículos, reparadoras, retíficas de motores, postos de abastecimento e, finalmente, os desmanches.

O Brasil tem condições de ser o maior exemplo na redução das emissões ao utilizarmos etanol nos veículos com motores híbrido flex, equipamentos de uso industrial biodiesel ou gás e no transporte e máquinas agrícolas bem provável que a opção do mercado seja o B100, veículos que utilizam 100% de biodiesel. Está cada dia mais claro que esses seriam os combustíveis mais adequados para o Brasil, porém há locais nos quais a eletrificação será aplicada conforme a legislação determinar.

Na área da educação fomos conduzidos ao conselho sindical setorial, quando tivemos a oportunidade de

expressar nossas necessidades e conduzir pleitos para que o SENAI desenvolva estudos de mercado para incluir planos de atividades que contemplem as carências profissionais do setor. E durante este ano o SENAI SP nos convocou para participar da avaliação dos perfis profissionais, pois a instituição, em posse desses perfis, terá uma grande chance de elaborar programas de formação profissional de alta qualidade, pois atenderão as expectativas expostas pelos especialistas de cada ramo. Uma forma de trabalho técnica e responsável, pois o SENAI SP “ouviu as dores” do mercado, avaliou as propostas e ajudou a construir o perfil ideal de um profissional para cada ramo de trabalho do segmento industrial e prestador de serviços.

E, pensando no futuro, o CONAREM recorreu aos consultores especializados em planejamento estratégico para desenhar as futuras atividades que serão oferecidas ao setor retificador brasileiro. Essa metodologia é muito interessante, pois as ferramentas aplicadas promovem nos participantes uma exposição muito clara de tudo aquilo que necessitam no dia a dia, mas também estimula a propostas de estudos e serviços que visam melhorar o ambiente da produção e dos negócios. Ao final do trabalho, os consultores em posse desse rico material, terão condições de compor um plano de ação em médio e longo prazo que terá a verdadeira cara do setor.

Os principais pontos foram selecionados e já estamos elaborando um plano de ação que se iniciará por um diagnóstico inicial de cada empresa. Em seguida, haverá uma trilha de conhecimentos para nivelar os participantes. Depois, em parceria com as escolas SENAI e SENAC, aplicaremos programas de formação de mão de obra especializada em Gestão, Administração, Vendas, Marketing e Produção. Um plano amplo para



quem deseja melhorar seu ambiente profissional!

Também planejamos debater a sucessão empresarial, já que muitas empresas já possuem algumas dezenas de anos de vida e necessitarão de novos recursos humanos à frente dos negócios. Sabemos que esse é um grande desafio, mas entendemos ser de profunda importância planejar essa transição que, para ser bem feita, necessita de um amplo período de convivência para ajustar o *modus operandi* da empresa aos novos conceitos de gestão vindos da nova geração.

E por falar em novos conceitos, também planejamos arejar a mente dos times. Precisamos entender melhor os efeitos da Inteligência Artificial e saber utilizá-la com eficácia em nossas empresas e no nosso dia a dia pessoal.

Nosso time de marketing elaborou um amplo programa de atividades para 2025, pois comemoraremos os 25 anos de existência da Rede de Retíficas Credenciadas CONAREM. E desejamos estar cada vez mais próximos dos nossos associados, proporcionando experiência incríveis que ajudem a melhorar o dia a dia dos negócios em todas as áreas.

Planejamos trazer tecnologias inéditas para o ambiente produtivo e oferecer treinamentos que ampliem a “visão periférica” para contribuir na gestão das empresas. Estamos negociando um grande programa de aproximação entre as fábricas de peças e o mercado aplicador, levando informações para todas as regiões do país. Esteja próximo e não perca a oportunidade de participar de cada atividade programada. Estamos tendo os cuidados para proporcionar aos profissionais uma atualização que lhes permita desenvolver suas tarefas com maior qualidade.

Estamos na “Aliança” trabalhando em conjunto com as demais entidades que lideram os segmentos do aftermarket para discutir estratégias de negócios em longo prazo para o setor. Isso envolve acordos com montadoras e, talvez, até uma legislação que obrigue um tratamento diferenciado para a reparação veicular,

garantindo o direito de escolha do consumidor.

Projetos importantes, todos com visão de longo prazo, para garantir a imensa participação das empresas no atendimento à frota circulante comparados com os mercados europeus e norte americano.

Temos a nítida sensação do dever cumprido. Sabemos que há muito por fazer e os nossos planos incorporam novas ações bem como a continuidade daquilo que está dando muito certo.

Boas novidades estão a caminho! Esteja próximo ao CONAREM. Se você ainda não faz parte da nossa família de associados, venha o mais breve possível para esse grupo de empresas vencedoras.

CONAREM – ASSOCIAÇÃO DE RESULTADOS!



**José Arnaldo Laguna**  
diretor presidente ■



## INDISA Recebe Associados do CONAREM para Visita Técnica

Em continuidade ao programa **programa de aproximação de associados com as fábricas**, os associados do **CONAREM** participaram de uma visita técnica à fábrica e ao centro de distribuição da **INDISA**, referência no setor de peças automotivas. A atividade reuniu aproximadamente 30 retificadores de diversas regiões do Brasil, proporcionando um momento de aprendizado e troca de experiências sobre os desafios e inovações no mercado automotivo.

O grupo foi recebido por **Johnny Bozza**, diretor comercial da INDISA, e sua equipe, que apresentaram detalhes sobre a trajetória da empresa e sua importância no setor. Durante a visita, foi destacada a dedicação da INDISA à inovação e à qualidade em seus processos produtivos, atributos que garantem à empresa uma posição consolidada no mercado brasileiro. “É inspirador conhecer de perto o comprometimento da INDISA com o desenvolvimento de soluções que realmente fazem a diferença para nós, retificadores”, afirmou um dos participantes.

Os retificadores também visitaram o **centro de distribuição** da INDISA, onde puderam observar a organização e eficiência de sua operação logística. Essa etapa evidenciou o cuidado da empresa em atender às demandas de clientes em todo o território nacional com agilidade e precisão, fatores essenciais para o mercado dinâmico de reparação automotiva.

Além das apresentações técnicas e do tour pelas instalações, a visita possibilitou um rico intercâmbio de ideias sobre as necessidades atuais e futuras do setor. Retificadores de estados como Bahia, Goiás, Pernambuco, Minas Gerais, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, discutiram as perspectivas para o mercado, contribuindo para uma visão mais ampla sobre as demandas e inovações que moldarão o futuro da reparação automotiva no Brasil.

O presidente do CONAREM, **José Arnaldo Laguna**,

ressaltou a importância dessas visitas para o fortalecimento da parceria entre retificadores e fabricantes. “Essa proximidade com empresas como a INDISA nos ajuda a compreender melhor os processos e as soluções que estão moldando o setor. Isso é fundamental para que possamos entregar um serviço ainda melhor aos nossos clientes”, declarou.

A visita à INDISA reforça o compromisso do CONAREM em promover iniciativas que aproximem os principais atores do setor automotivo. Com novas etapas do **projeto de visitas às fábricas** já em planejamento, a entidade segue dedicada a fomentar o aprendizado, a inovação e a união entre fabricantes, retificadores e outros parceiros estratégicos. ■

### MOTORES DO BRASIL

Mantenha-se bem informado nas principais plataformas digitais

[spotify](http://1nk.dev/l1j3)  
<http://1nk.dev/l1j3>

[youtube](https://www.youtube.com/@conarem5072)  
<https://www.youtube.com/@conarem5072>

Conselho Nacional de Retificadores de Motores  
**CONAREM**



## CONAREM Lança eBook de Gestão Estratégica como Presente pelos seus 25 anos

O **CONAREM** comemora 25 anos de atuação no setor de retíficas de motores com um presente especial para seus associados: o eBook **“Gestão Estratégica: Um Guia para o Futuro das Empresas”**, escrito por **Leopoldo Andretto**, experiente consultor empresarial. Desenvolvido em parceria com a Universidade da Califórnia, San Diego, o material reúne orientações práticas e diretas para apoiar gestores e empresários a enfrentarem os desafios do mercado.

Com capítulos que abordam temas como planejamento estratégico, inovação, liderança adaptável e transformação digital, o eBook traz um conteúdo rico e atual, indispensável para o sucesso em um mercado cada vez mais competitivo. A obra mistura conceitos aplicáveis com histórias de sucesso, proporcionando reflexões úteis para quem busca melhorar a gestão de suas empresas.

“Queremos que nossos associados estejam preparados para o futuro. Este eBook é uma forma de reconhecermos a importância deles, ao mesmo tempo que incentivamos a inovação e a visão estratégica em suas empresas”, explica o presidente do CONAREM, **José Arnaldo Laguna**.

Além de abordar estratégias práticas, o eBook instiga o leitor a pensar sobre sua forma de conduzir negócios e a adotar novas perspectivas. Elementos como análise SWOT, ajustes de marketing e o papel do líder em tempos difíceis ganham destaque e são explicados de maneira simples e direta.

O lançamento reforça o compromisso do CONAREM com o fortalecimento do setor. “Nesses 25 anos, nossa prioridade sempre foi ajudar as retíficas a crescerem com solidez. Acreditamos que o conhecimento e a preparação são as bases para garantir o sucesso das empresas e do mercado como um todo”, acrescenta Laguna.

A obra também explora como as mudanças tecnológicas e comportamentais estão moldando o mundo dos negócios, apresentando dicas práticas para que empresários acompanhem essas tendências e inovem em seus processos. Soluções simples para organização financeira e planejamento estratégico também são abordadas com clareza.

Para os associados, o eBook chega em um momento oportuno, num cenário de transformações rápidas e novos desafios. “Não é apenas um livro técnico. É um presente para inspirar nossos associados a pensarem diferente e a tomarem as rédeas do futuro de suas empresas”, completa Laguna.

O eBook **“Gestão Estratégica”**, escrito por Leopoldo Andretto, está disponível gratuitamente para os associados do CONAREM. Ele faz parte das ações comemorativas pelos 25 anos da entidade, que reforça seu papel de unir tradição e modernidade no setor de retíficas.

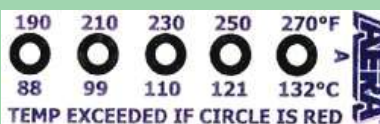
Essa iniciativa reafirma a missão do CONAREM de ser um parceiro estratégico para as retíficas brasileiras, ajudando-as a encarar desafios com confiança e a construir um futuro promissor para o setor.

**Carla Loretta Nórdia**  
Agência de Comunicação Insight Trade

**Aplique este diferencial em seus motores!**

**SELO DE TEMPERATURA**

Use obrigatório conforme  
norma técnica  
ABNT NBR 13.032



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



## ▶ a Importância da Educação Financeira em um Cenário de Apostas Online Crescentes no Brasil

Nos últimos anos, o cenário econômico brasileiro tem se tornado um terreno fértil para discussões sobre estratégias de poupança, qualidade de vida e investimentos.

Em meio a incertezas econômicas, a compreensão dos objetivos financeiros e da capacidade de poupança tornou-se crucial. Ao mesmo tempo, o Brasil enfrenta o crescimento exponencial do mercado de apostas online, um fenômeno que reflete as tendências globais de digitalização e lança uma nova luz sobre a importância da educação financeira e do planejamento cuidadoso para o futuro.

De acordo com dados da XP Investimentos, em 2023, os brasileiros gastaram entre R\$ 100 bilhões e R\$ 120 bilhões em apostas online, representando cerca de 1% do PIB do país. Essa expansão meteórica não apenas ilustra o grande volume de dinheiro envolvido, mas também os desafios que impõe à saúde financeira de muitos brasileiros. O perfil dos apostadores, predominantemente jovens entre 20 e 30 anos, destaca um grupo que frequentemente vê as apostas como uma oportunidade de "ganhar dinheiro" rapidamente. Contudo, a realidade é que poucos conseguem superar seus investimentos iniciais com retornos significativos, revelando uma lacuna preocupante na educação financeira.

A falta de conhecimento sobre como administrar finanças pessoais pode levar a decisões precipitadas e, em muitos casos, a um ciclo de endividamento. O valor médio das apostas varia de R\$ 100 para os mais jovens a R\$ 3.000 para os mais velhos, e muitos acabam comprometendo sua segurança financeira.

A pesquisa da Educa Insights/Abmes revelou que 35% dos jovens adiaram seus estudos de graduação devido aos gastos com apostas, o que não apenas afeta o desenvolvimento pessoal, mas também tem implicações econômicas de longo prazo. A falta de qualificação pode resultar em uma força de trabalho menos preparada e aumentar a desigualdade econômica, limitando o potencial de crescimento do Brasil.

Além das consequências financeiras, as apostas online têm um impacto significativo na saúde pública e mental. O Ministério da Saúde classifica as apostas como um problema de saúde pública, com a Fundação Getúlio Vargas estimando um aumento de até 15% nos gastos com saúde mental em populações afetadas por crises financeiras causadas por apostas.

O estresse financeiro, resultante de perdas em apostas, pode levar a condições como ansiedade e depressão.

**IAB**  
BRUNIDORES

AQUI VOCE ENCONTRA  
**BRUNIDORES**  
A PARTIR DE 20mm

+55(16)3368-1320  
+55(16)3416-2088  
comercial@iabbrunidores.com.br  
WWW.IABBRUNIDORES.COM.BR



comprometendo o bem-estar dos indivíduos e suas relações pessoais e profissionais. Esse ciclo vicioso pode ser desafiador de quebrar sem intervenções adequadas.

Diante desses desafios, a educação financeira emerge como um pilar essencial para capacitar as pessoas a tomarem decisões informadas sobre suas finanças. Programas de conscientização e regulamentação eficaz podem ajudar a controlar o aumento das apostas e promover comportamentos financeiros mais responsáveis.

Empresas e instituições têm um papel vital a desempenhar neste contexto, oferecendo programas de educação financeira que capacitam colaboradores a gerenciar melhor suas finanças, reduzindo o estresse financeiro e melhorando o desempenho no trabalho. Iniciativas como as oferecidas pela PLUTUS e o CONAREM, que oferecem conteúdo de educação financeira sem custo adicional, são exemplos de como o setor privado pode contribuir para a resiliência financeira da sociedade.

Com o final do ano se aproximando, muitos brasileiros se veem diante da oportunidade de utilizar bônus ou 13º salário de forma estratégica. Um planejamento financeiro eficaz é crucial para garantir que esses recursos adicionais contribuam para a construção de um futuro financeiro mais estável. Lembre-se que as circunstâncias podem mudar, e seu planejamento financeiro deve refletir essas mudanças. Faça revisões periódicas de suas estratégias e esteja disposto a fazer ajustes conforme necessário.

O caminho para uma relação saudável com o dinheiro envolve buscar um crescimento constante e consistente do patrimônio, atingindo objetivos de curto e médio prazo ao longo do caminho.

Enriquecimento financeiro não é sobre alcançar um determinado capital rapidamente, mas sim sobre construir uma base sólida para enfrentar incertezas e aproveitar oportunidades ao longo da vida. Ao adotar uma abordagem consciente e bem-informada, qualquer pessoa pode melhorar sua qualidade de vida e

segurança financeira, independentemente de onde estejam começando.

O impacto das apostas online e a importância da educação financeira no Brasil são temas interligados que exigem atenção. Com um planejamento cuidadoso e uma abordagem educativa, é possível não apenas mitigar os riscos associados às apostas, mas também construir um futuro financeiro mais seguro e estável.

**Sara Marques**  
Consultora Área Financeira Conarem

**MARIINGA**  
*Sempre em movimento*

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

Curta nossas redes sociais  
(41) 3133 3400



## Poluição Urbana e o Papel das Retificas de Motores

Casos de poluição urbana estão diretamente ligados à atuação das empresas. A cada resíduo que sua empresa gera, você tem uma oportunidade de fazer a diferença e agregar valor.

A redução da geração de resíduos industriais está entre os principais objetivos a serem alcançados na indústria. E é necessário ir além do descarte para alcançarmos este objetivo.

### **Reutilização, reciclagem e redução**

Empresas podem reutilizar resíduos de diversas maneiras. Por exemplo, alguns podem servir de matéria-prima para novos produtos. É o caso das garrafas PET, que podem se tornar isopor. Além disso, alguns resíduos podem rumar para as indústrias químicas, com aplicações, dentre outras, na indústria petrolífera.

Produtos inservíveis, por sua vez, dada a constituição de muitos materiais recicláveis, principalmente quando possuem embalagens, podem se valer da reciclagem.

Nesse sentido, desenvolver projetos de coleta e destinação, só traz benefícios para a empresa, que será capaz de transformar um produto que iria para o lixo em algo rentável. Inclusive, a reciclagem permite ao marketing ressaltar a fonte da matéria-prima, assim fortalecendo ou mesmo construindo uma reputação de marca sustentável.

Contudo, a redução dos descartes deve ser o objetivo final, especialmente em um modelo de negócio que fomenta a economia circular. A partir da reutilização e da reciclagem, a empresa poderá economizar na compra de matéria-prima e, como resultado, irá gerar menos lixo. Isso fará com que o custo-benefício da produção seja bem maior.

**Devemos dar exemplo no combate à poluição urbana**

Uma gestão ecologicamente sustentável torna as empresas economicamente competitivas. Ao mesmo tempo, estabelece novos padrões para a concorrência. Pelo exemplo, transforma-se a realidade. Nós podemos ajudar você a dar este exemplo.

**Quer saber mais? Faça uma consulta gratuita com nossa área de suporte ambiental.**

Judi Cantarin  
Consultora Conarem  
34 9 98413972  
judi.cantarin@gmail.com

**CONAREM TECH**

“  
**Ferramentas adequadas na desmontagem evitam danos e garantem a montagem correta**”

**Marcio Imanisi**  
Engenheiro de Assistência Técnica - MAHLE

**#5 MONTAGEM DE MOTORES: DICAS ESSENCIAIS**

[www.youtube.com/@conaremOficial](http://www.youtube.com/@conaremOficial)





## Estratégias de Concessão de Crédito para Retíficas de Motores: Caminhos para Reduzir a Inadimplência

No atual cenário econômico brasileiro, marcado por desafios e incertezas, a concessão de crédito tornou-se um tema crucial para as retíficas de motores, especialmente considerando que cerca de 80% dos serviços são vendidos a prazo. As formas tradicionais de pagamento, como cheques pré-datados e boletos bancários, ainda são predominantes. No entanto, a crescente inadimplência, que continua a impactar negativamente o fluxo de caixa das empresas, exige novas abordagens e soluções eficazes.

### Crescimento da Inadimplência em 2024

Dados recentes do SERASA e do SCPC apontam para um aumento preocupante na inadimplência em 2024, reflexo de um cenário econômico desafiador. Esse aumento não apenas ameaça a saúde financeira das retíficas de motores, mas também pode inviabilizar a continuidade de suas operações. Com o aumento do número de consumidores e empresas enfrentando dificuldades para honrar seus compromissos, é essencial que os empresários do setor se adaptem e



(11) 5031 8712



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

**CHEGA DE GASTAR FORTUNAS COM PRODUTOS QUÍMICOS NOCIVOS, DESPERDIÇAR ÁGUA E ENERGIA ELÉTRICA**

### Sistemas de Lavagem: Máquinas + Produtos Biodegradáveis



ULTRASSOM



BORBULHADOR



LASER



PORTÁTIL

Lava simultaneamente Alumínio, Ferro, Aço, Plástico.

Até 1,2T em 30 min.





busquem estratégias mais seguras para a concessão de crédito.

## Estratégias para Concessão Segura de Crédito

- 1. Análise de Crédito Rigorosa:** Antes de conceder crédito, é fundamental realizar uma análise detalhada do histórico financeiro do cliente. Utilizar serviços de consulta como o SERASA ou SCPC pode ajudar a determinar a capacidade de pagamento dos clientes e reduzir riscos.
- 2. Incentivo ao Uso do Cartão de Crédito:** Uma maneira eficaz de minimizar riscos é incentivar o uso do cartão de crédito. Graças à parceria firmada pelo CONAREM com o Banco Safra, retíficas credenciadas têm acesso a taxas diferenciadas, tornando essa opção mais atrativa. O cartão de crédito oferece segurança ao garantir o pagamento imediato e reduzir a exposição à inadimplência.
- 3. Oferecer Condições Favoráveis:** Para incentivar o uso do cartão de crédito, as retíficas podem oferecer descontos ou condições especiais para clientes que optem por essa forma de pagamento. Isso não só melhora o fluxo de caixa, mas também reduz o risco de inadimplência.
- 4. Educação Financeira para Clientes:** Informar e educar os clientes sobre as vantagens e responsabilidades associadas ao uso do crédito pode ajudar a criar um relacionamento de confiança e responsabilidade mútua.
- 5. Monitoramento Contínuo:** Implementar um sistema de monitoramento contínuo das contas a

receber e das condições de mercado pode ajudar as empresas a reagir rapidamente a mudanças no comportamento de pagamento dos clientes.

## Conclusão

Em tempos de incerteza econômica, é imperativo que as retíficas de motores adotem uma abordagem proativa na gestão de crédito. Ajustar práticas e políticas de pagamento não apenas protege o negócio contra a inadimplência, mas também fortalece as bases para um crescimento sustentável. A utilização de ferramentas de crédito modernas e o estabelecimento de parcerias estratégicas podem ser a chave para o sucesso em um mercado cada vez mais competitivo.

Para os empresários do setor, é hora de repensar as estratégias de concessão de crédito e aproveitar as oportunidades que garantam a segurança financeira de suas operações.

**Daniel Resende**  
Advogado Conarem





## Parceria Estratégica com o Conarem e Seus Associados: Benefícios Exclusivos e Condições Especiais.

É com grande entusiasmo que formalizamos nossa parceria com o Conarem e seus associados, com o objetivo de proporcionar uma gama de benefícios exclusivos e condições vantajosas para todos os parceiros envolvidos. Essa colaboração visa proporcionar não apenas uma redução significativa nos custos operacionais das empresas associadas, mas também um suporte contínuo em áreas cruciais, como a recuperação tributária, planejamento fiscal, contabilidade e a adaptação às mudanças recentes na legislação tributária.



O diferencial desta parceria reside no compromisso de oferecer descontos progressivos baseados no volume de informações fornecidas por cada associado. Acreditamos que a personalização do atendimento e a adaptação às necessidades específicas de cada cliente são fundamentais para o sucesso dessa colaboração.

### Benefícios de Descontos Progressivos

Os associados do Conarem terão a oportunidade de usufruir de condições diferenciadas, com descontos exclusivos para cada serviço prestado. Esses descontos são baseados em uma análise detalhada de aspectos

como o número de funcionários, o volume de notas fiscais emitidas, a quantidade de contas bancárias mantidas pela empresa, o tipo de trabalho executado, entre outros fatores que, ao serem compartilhados conosco, possibilitam um atendimento mais eficiente e ajustado à realidade de cada negócio.

A seguir, detalhamos os percentuais de desconto aplicáveis a cada um dos serviços oferecidos:

### 1. Recuperação Tributária

Um dos pilares dessa parceria é a **recuperação tributária**, um serviço fundamental para empresas que pagaram impostos de forma indevida e desejam recuperar esses valores. A recuperação dos impostos será realizada de forma estratégica e eficiente, com os valores recuperados sendo depositados diretamente nas contas bancárias dos clientes.

Os honorários para este serviço são estabelecidos da seguinte forma:

- **15% de honorários** sobre os valores recuperados, quando os valores forem depositados diretamente na conta bancária do cliente.
- Caso o valor recuperado seja utilizado como compensação para o pagamento de outros impostos, a taxa de honorários será reduzida para **10%**.

Essa abordagem proporciona aos nossos parceiros uma forma inteligente de recuperar valores pagos indevidamente, minimizando os impactos financeiros e oferecendo condições favoráveis de pagamento.

### 2. Planejamento Tributário

O planejamento tributário é uma ferramenta essencial para qualquer empresa que deseja otimizar seus custos e maximizar seus lucros. Nosso serviço de planejamento tributário oferece uma consultoria especializada para adequação da carga tributária à



realidade de cada negócio, com o objetivo de evitar sobrecarga fiscal e aproveitar ao máximo as oportunidades de isenções e incentivos previstos pela legislação.

Para os associados do Conare, oferecemos **20% de desconto** sobre o valor do contrato de planejamento tributário, proporcionando uma significativa economia e acesso a uma assessoria de alto nível para a gestão tributária.

### 3. Contabilidade

A contabilidade é um dos serviços mais solicitados por empresas que buscam profissionalismo e eficiência na gestão de suas finanças. Em nossa parceria com o Conare, os honorários para serviços contábeis serão ajustados conforme o volume de dados e a complexidade de cada caso. Essa flexibilidade permite atender a empresas de diferentes portes e segmentos, oferecendo um atendimento personalizado.

Os associados que optarem por nossos serviços contábeis receberão um **desconto de 10%** no contrato, o que representa uma oportunidade única para otimizar sua gestão financeira e fiscal com condições extremamente competitivas.

### 4. Estudo da Nova Reforma Tributária

A constante evolução da legislação tributária exige que as empresas se mantenham atualizadas sobre as mudanças e os impactos dessas modificações em suas operações. Para ajudar os associados do Conare a se adaptarem à Nova Reforma Tributária, oferecemos um **estudo detalhado sobre as alterações** e suas implicações.

Esse serviço proporciona uma visão aprofundada das novas regras tributárias, garantindo que os associados possam tomar decisões informadas e adequadas às novas exigências fiscais.

### Conclusão: Parceria de Sucesso

Estamos extremamente satisfeitos com a oportunidade de trabalhar em parceria com o Conare e seus associados. Acreditamos que, por meio dessa colaboração, poderemos oferecer soluções fiscais inteligentes e econômicas que trarão benefícios tangíveis a todas as empresas envolvidas. A personalização no atendimento, os descontos progressivos e o alto nível de expertise em cada serviço são apenas alguns dos muitos pontos que tornam essa parceria única e vantajosa para todos.

Reiteramos nossos agradecimentos pela confiança e oportunidade de trabalhar juntos, e nos colocamos à disposição para qualquer esclarecimento adicional. Estamos prontos para atender às necessidades dos associados do Conare com dedicação e comprometimento, sempre buscando os melhores resultados.



**Thiago Cavenaghi**  
Consultor - Tributário e Contábil





## Atividades Conarem



Toledo - PR - Actioil e Rio



Guaira - PR - Actioil e Rio



Caruaru - PE - Dana e Maringá



Vitória de St. Antão - PE - Dana e Maringá



Erechim - RS - Dana e Maringá



Inauguração da CDT John Deere





## PARA ALGUNS É UM MOTOR, PARA NÓS É RAZÃO DE EXISTIR.

Em 25 anos de trajetória, o CONAREM construiu uma história marcada por grandes acontecimentos ao lado das retíficas brasileiras.

Foram eventos inesquecíveis, viagens de muito aprendizado, treinamentos, negócios e muita dedicação, porque somos assim, apaixonados por motores, pelo que fazemos e pela comunidade que estamos construindo.

Estamos repletos de orgulho pelas conquistas alcançadas e motivados a realizar muito mais no próximo ano. Completamos incríveis vinte e cinco anos e continuaremos contando.

Desejamos a todos um Feliz Natal, paz, alegria e união, e um Ano Novo de muito sucesso, saúde e prosperidade.

Que em 2025 possamos trilhar novos caminhos e superar desafios com a mesma determinação que sempre nos guiou.

Com gratidão e votos de felicidades,





## 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 - 4.275 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 "1dia"**
- ✓ **CONAREM TECH - podcast nas principais plataformas**
- ✓ **Consultoria de Comunicação e Marketing.**
- ✓ **Assessoria Gratuita: Jurídica, Ambiental, Financeira, Marketing, Tributária e Técnica.**

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

#### Expediente

**Jornalista Responsável:**

Valéria Barroso  
Registro n  
MG 06614JP

**Diagramação:**

Denise Laguna  
**Gráfica:**  
Ekopress