



Integração

Informativo



ANO 22

Nº 06

Veículo de Informação Nacional do Setor de Retíficas de Motores



2025 – Um Ano Espetacular!

Como é bom chegar ao final de mais um exercício e verificar que tudo saiu melhor do que planejamos para o ano! Sim, superamos e muito as expectativas e o último bimestre de 2025 foi especial. O CONAREM esteve presente nas principais atividades do setor como o evento de confraternização das entidades ANDAP e SICAP (setor atacadista); AMMA Next (mulheres do mercado automotivo); jantar do SINCOPEÇAS SP (comércio varejista de autopeças); no evento “Maiores e Melhores” promovido pela Editora Novo Meio; na abertura oficial do Salão do Automóvel, em São Paulo, e na reunião de encerramento do exercício da ARESC-Associação de Retíficas de Motores do Estado de Santa Catarina.

Participamos do “Te Conecta” na Escola SENAI Ipiranga, uma atividade promovida pela TEMOT, que divulgou as ferramentas disponíveis para o mercado de autopeças e reparação veicular. O CONAREM representa o setor retificador de motores no Conselho Sindical Setorial do SENAI, órgão responsável pelo programa de formação de mão de obra técnica.

Realizamos diversos contatos com as áreas de serviços das principais produtoras de motores, fortalecendo o relacionamento e desenvolvendo projetos de parceria da rede credenciada CONAREM com estes importantes *players*.

Com muito orgulho destacamos os treinamentos pela plataforma SENAI SP de Ensino a Distância. Ultrapassamos 83 mil inscritos em dez cursos gratuitos. Em 2025, lançamos o “Boas Práticas no Sistema de Alimentação” curso que obteve mais de 2.500 inscrições.

O CONAREM dedicou tempo na produção de dezenas de episódios dos seus *podcasts* “CONAREM Tech” e

“Motores do Brasil”, ambos voltados para o segmento retificador de motores. Ressaltamos que a entidade prima pela qualidade das informações veiculadas, garantindo a ética e veracidade das informações, para que o conhecimento de quem assiste seja ampliado com segurança.

Na área de informações técnicas, estamos investindo no desenvolvimento de um novo banco de dados, atualizando a tecnologia e incluindo as necessidades dos usuários. Esperamos que este novo sistema esteja em operação no início de 2026.

Assinamos um contrato de parceria com a Fraga Informações de Mercado para que os nossos associados possam utilizar, em condições preferenciais, os sistemas de inteligência desenvolvidos para o setor automotivo.

Em conjunto com os nossos auditores, discutimos a atualização do processo de auditorias para os candidatos à rede credenciada CONAREM, incorporando novos itens de acordo com a legislação atual, medida essa que ajudará na evolução da qualidade estrutural da nossa rede.

Fechamos apoio às principais feiras do mercado automotor para o exercício de 2026, Autopar, em Curitiba, e Autop, em Fortaleza. O CONAREM estará presente em ambos os eventos, atendendo o mercado regional de retíficas de motores.

Neste último bimestre, dedicamos tempo à estruturação de um programa tradicional da entidade, que tem como princípio oferecer a oportunidade para os retificadores viajarem para o exterior, terem contato com empresas do nosso ramo, visitarem indústrias montadoras de veículos, museus



Integração

Informativo



automotivos e uma feira do segmento que participamos. Em setembro de 2026, iremos para a AUTOMECHANIKA, uma das mais prestigiadas mostras de autopeças, ferramentas, máquinas e acessórios para o mercado automotivo do mundo. Para que você tenha uma ideia, dentro do pavilhão da feira é possível utilizar ônibus para se deslocar entre os mais de 14 pavilhões até uma estação de trem faz parte do complexo.

E como nos deslocaremos para a Europa, preparamos dois roteiros. Um com foco na área automotiva com visitas na Audi fábrica e showroom, BMW fábrica, museu e showroom, Mercedes Benz fábrica de carros, showroom e no maravilhoso museu, Porsche showroom e no belíssimo museu. Para completar, ainda visitaremos mais dois museus: um de motocicletas e outro que possui uma mostra de veículos de todos os tipos, incluindo aviões como o Concorde. E para quem aprecia história, visitaremos importantes cidades como Praga, Bratislava, Budapeste, Viena e Munique. Um roteiro complementar ou opcional para quem desejar apreciar o que há de bom no velho continente europeu.

Os lugares são limitados. Os candidatos podem começar a pagar a viagem desde já aproveitando a queda do Dólar para não sacrificar o caixa da empresa. Os cônjuges podem acompanhar, assim como convidar parentes e amigos. Não há necessidade de estar associado ao CONAREM. Importante citar que teremos tradutores nos acompanhando todo o tempo, ajudando na escolha dos alimentos e na hora das compras e embarque no aeroporto.

Na última plenária nacional, ocorrida em outubro na cidade de São Paulo, muitos participantes elogiaram a programação de três dias e chegaram a classificá-la como uma das melhores já acontecidas ao longo de 25 anos. De fato, essa atividade foi especial, pois comemoramos os 25 anos da rede CONAREM, porém desejávamos provocar uma nova consciência nos associados, uma vez que há algumas movimentações

que impactarão o setor da reposição independente, desde o fabricante de peças, distribuidor atacadista, comércio varejista, retíficas de motores até os reparadores em geral.

A economia circular está obrigando as montadoras a implantarem movimentos de reciclagem de produtos. Isso implica em dar um destino correto ao que foi produzido e assim reduzir o impacto ambiental. Para muitos, pode parecer um discurso, porém se analisarmos os efeitos, veremos que o nosso setor será afetado de forma progressiva. Por exemplo, o desmanche de veículos foi regulamentado. Agora é possível comprar peças direto de desmontes e é claro que um componente como um motor ou uma transmissão usada, em bom estado, torna-se atrativo ao consumidor final. E quando isso acontecer, nenhum elo da cadeia participará, todos perderão a possibilidade de vender insumos e prestar serviços, portanto perda de 100% da receita nesta operação.

Para tal, lançamos um programa que denominamos "Retífica 2050", o que significa gerar uma estabilidade para que as associadas vençam com mais facilidade esses desafios. O programa visa ampliar o foco de gestão, dinamizar a empresa, reduzir custos, ampliar a produtividade e implementar processos de alta qualidade incorporada aos serviços prestados.

Como podem ver, serão muitas ações e elas acontecerão de forma simultânea para que os que aderirem aos processos possam promover mudanças nas suas empresas.

Como é um programa de longo prazo até a sucessão empresarial está prevista! Se você já tem sucessores na sua empresa, inscreva-os no "CONAREM Jovem Empresários".

Estamos incluindo também a "Jornada da Inovação". Com ela pretendemos discutir as oportunidades e as ameaças do setor e, em conjunto, elaborarmos estratégias vencedoras. Um fato é certo: temos que estar abertos para novas experiências, testar novos



Integração

Informativo



modelos, criar oportunidades, formar pessoas jovens com uma mente aberta e mais próxima da cultura e valores atuais.

Agradecemos o apoio e participação. Desejamos um excelente período de festas e nos vemos na primeira plenária em janeiro de 2026.

José Arnaldo Laguna
diretor presidente ■

IAB
BRUNIDORES

Modelos de adaptação rápida e eficaz para que o trabalho seja desenvolvido com qualidade

Brunidores a partir de 20 mm

Para saber mais:
www.iabbrunidores.com.br

invista
em sua retífica

Caminhões | Carros | Motos

Perdeu algum episódio?
Acesse os endereços abaixo
e
fique atualizado

MOTORES
DO BRASIL



Mantenha-se bem informado nas principais plataformas digitais



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



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





▶ Como Gerar Demanda em Retíficas de Motores e Atrair Clientes em um Mercado Cada Vez Mais Competitivo



No Brasil, nada é mais caro do que um veículo parado. Um carro fora de operação atrapalha o trabalhador; um caminhão encostado corta o fluxo de entregas; um trator parado interrompe uma safra inteira; um ônibus quebrado derruba a pontualidade e causa prejuízo imediato. Para quem depende de frota, motor parado é dinheiro escorrendo pelo ralo. Para quem depende do carro, é a vida suspensa.

E este é justamente o ponto de partida para entender como **gerar demanda de forma inteligente e sustentável** em uma retífica hoje. Quem domina o motor não vende apenas um serviço mecânico — vende **continuidade, confiança, precisão técnica, eficiência e retorno financeiro** para o cliente.

Atuar com essa mentalidade muda tudo. A retífica

deixa de ser vista como “o último recurso quando tudo deu errado” e passa a ser enxergada como **parceira estratégica da operação**.

A seguir, uma visão completa sobre **como atrair clientes, fortalecer relacionamentos e construir demanda constante**, aplicando tendências práticas de mercado e padrões modernos de atendimento.

1. Mostre que a retífica resolve o problema do cliente — e não apenas o motor

A primeira percepção que toda retífica precisa reforçar é: **o cliente não quer um motor; ele quer o veículo funcionando**. Isso significa que a comunicação, o atendimento e os materiais explicativos precisam traduzir o que a retífica entrega em **benefícios reais**,



Integração

Informativo



como:

- Redução de tempo parado
- Menor custo por quilômetro rodado
- Previsibilidade de manutenção
- Aumento da vida útil do equipamento
- Segurança e tranquilidade no uso diário

O empresário não quer entender cada detalhe da bronzina — ele quer saber **quanto tempo o veículo volta para a operação e qual garantia ele terá**. Já o proprietário comum quer saber se “pode confiar”. Retífica que comunica valor gera mais demanda do que a retífica que comunica peças.

2. Atendimento consultivo: a maior tendência atual

Hoje, os clientes valorizam empresas que explicam o que está acontecendo, que orientam, que educam. Isso vale para todos os setores — inclusive para retíficas.

O que é atendimento consultivo na prática?

- Explicar o diagnóstico de forma clara e simples
- Mostrar opções de solução e seus impactos
- Notificar o cliente durante a execução do serviço
- Enviar vídeos curtos sobre o estado do motor ou do bloco
- Demonstrar tecnicamente o que será corrigido

Isso **eleva a confiança**, reduz inseguranças e cria o famoso “efeito tranquilidade”.

A retífica que explica melhor, vende mais — mesmo custando mais.

3. Transforme orçamentos em oportunidades de relacionamento

O orçamento é um dos momentos mais críticos do funil de vendas da retífica.

Hoje, a tendência é: **orçamentos inteligentes**, que já educam o cliente e agregam valor.

Inclua no orçamento:

- Prazo estimado realista
- Garantias claras e bem explicadas
- Detalhamento dos processos
- Checklist digital da avaliação inicial
- Fotos e vídeos do estado do componente

Quanto mais profissional e completo o orçamento, maior a conversão.

Clientes confiam no que enxergam.

4. Seus melhores vendedores já existem: são os motores reconicionados

Não há marketing melhor do que um motor rodando macio e seguro. Ainda assim, muitas retíficas deixam de aproveitar essa vantagem natural.

Como transformar cada serviço em geração de demanda?

- Peça permissão e registre o “antes e depois”
- Mostre o bloco sendo lavado
- Explique o brunimento em vídeo curto (15–20 segundos)
- Entregue o motor com um checklist e um QR Code explicando o que foi feito
- Incentive o cliente a postar um feedback ou avaliação

O cliente satisfeito é o maior influenciador do seu negócio.

5. Fidelização: a chave da demanda contínua





Integração

Informativo



Retífica não vive só de serviços pontuais. Precisa construir **fidelização**, especialmente com oficinas, transportadoras, locadoras, agricultores e frotistas.

Como fidelizar?

- Criar plano de acompanhamento pós-entrega
- Oferecer parceria de manutenção preventiva com oficinas
- Enviar lembretes automáticos sobre revisão
- Criar programa de vantagens para clientes recorrentes
- Oferecer cursos curtos para mecânicos parceiros

Uma retífica que cuida do sucesso do cliente se torna indispensável.

6. Tendências de relacionamento que também servem para retíficas

O mercado está mudando. Os clientes esperam mais agilidade, transparência e conexão.

Aqui estão tendências aplicáveis ao setor:

6.1. Comunicação rápida e transparente

- Envio de status via WhatsApp
- Vídeos curtos mostrando a etapa atual do serviço
- Relatórios em PDF ou Google Drive

6.2. Conteúdo técnico simples e contínuo

Retíficas que publicam:

- Dicas de cuidado com o motor
- Alertas sobre superaquecimento
- Explicações sobre retífica completa

... atraem clientes mesmo quando eles ainda não têm o problema.

6.3. Humanização do atendimento

Quem atende precisa ter empatia:

o cliente geralmente está sob estresse por ter o veículo parado.

6.4. Agendamento digital e triagem rápida

Um formulário simples pode reduzir tempo e ruídos:

- Modelo
- Motor
- Sintoma
- Urgência

Isso melhora o atendimento e filtra demandas.

7. A retífica como empresa de alta precisão

O empresário moderno quer saber:

- Qual é a precisão da medição?
- Qual é o histórico da retífica?
- Quais máquinas ela usa?
- Existe rastreabilidade?

Retíficas que mostram capacidade técnica atraem clientes de maior valor.

Exemplo de argumentos que aumentam conversão:

- “Trabalhamos com padrões técnicos definidos pela montadora e pela ABNT.”
- Que sua Retífica faz parte da Rede Credenciada
- “Todo motor recebe checklist e medição registrada.”
- “O cliente recebe relatório pós-serviço com folgas e tolerâncias.”

Confiança técnica = demanda constante.





Integração

Informativo



8. A força das parcerias com oficinas

Oficinas são grandes geradoras de demanda.

A tendência é criar **relações profissionais**, com benefícios claros:

- Prioridade no atendimento
- Condições especiais para recorrência
- Suporte técnico para diagnósticos complexos
- Material técnico para clientes da oficina
- Treinamentos rápidos sobre falhas comuns

Quando a oficina confia na retífica, ela leva a frota inteira com ela.

9. Velocidade sem perder qualidade

O maior pedido do cliente é sempre o mesmo: **“Quando fica pronto?”**

E a retífica precisa equilibrar:

- Velocidade
- Qualidade
- Comunicação
- Precisão técnica

Ter processos padronizados, fluxos definidos e equipe treinada reduz retrabalho e aumenta a capacidade produtiva — o que gera demanda porque melhora a reputação.

10. Retífica que entende o cliente cresce mais rápido

Gerar demanda não é apenas ter máquinas modernas.

É ter **comunicação clara, atendimento consultivo, relacionamento contínuo e entrega impecável**.

Uma retífica cresce quando:

- Mostra valor antes mesmo da venda
- Mantém o cliente informado

- Entrega precisão técnica
- Fideliza oficinas e frotistas
- Documenta seu trabalho
- Humaniza o atendimento
- Comunica com clareza
- Resolva o problema real: o veículo parado

No fim, o objetivo é simples:

colocar o cliente de volta à estrada — com confiança, segurança e a certeza de que fez a escolha certa.

É assim que uma retífica moderna gera demanda.

É assim que se constrói autoridade.

É assim que se cresce em um mercado cada vez mais exigente.

Carla Loretta Nória
Agência de Comunicação Insight Trade ■

**Ao nosso lado,
você sempre terá
APOIO PARA CRESCER!**

- + Suporte técnico especializado
- + Consultoria jurídica e ambiental
- + Garantia nacional CONAREM

CONAREM 25 ANOS



ATIVO E PASSIVO FINANCEIRO: ENTENDA, DE UMA VEZ POR TODAS, A DIFERENÇA

Saber diferenciar ativo e passivo financeiro é um dos primeiros passos para entender suas finanças — e, curiosamente, é também um dos conceitos mais mal compreendidos por quem começa a se organizar financeiramente. No dia a dia, muita gente pensa que ativo é tudo o que “tem valor”, e passivo é “dívida”. Mas, na prática, essa distinção vai além: trata-se de entender o que coloca dinheiro no seu bolso e o que tira dinheiro dele.

De forma simples, um ativo financeiro é tudo aquilo que gera ou pode gerar retorno econômico futuro. É um recurso que você possui e que tem potencial de trazer dinheiro para você. Já um passivo financeiro é uma obrigação — algo que representa uma saída de recursos, uma dívida, um compromisso de pagamento. O ativo trabalha a seu favor; o passivo exige que você trabalhe para ele.

Pense, por exemplo, em um investimento: ao aplicar dinheiro em um título de renda fixa, uma ação ou um fundo, você cria um ativo, porque aquele valor tende a gerar retorno com o tempo. Já um empréstimo bancário é um passivo, porque vai demandar o pagamento de parcelas e juros. Simples assim: o ativo te remunera, o passivo te cobra.

E aqui entra um ponto que muita gente ignora: nem tudo o que parece um ativo realmente é. Por exemplo, um carro próprio costuma ser visto como um bem, mas do ponto de vista financeiro ele é um passivo se não gerar renda — afinal, ele desvaloriza com o tempo e exige gastos contínuos com manutenção, combustível e impostos. Agora, se esse mesmo carro for usado para prestar um serviço ou gerar receita, ele passa a ser um ativo. Ou seja, o que define a natureza financeira de algo não é o objeto em si, mas o papel que ele desempenha na sua vida econômica.

O mesmo vale para imóveis. Uma casa que você aluga é um ativo porque gera renda mensal. Mas o apartamento em que você mora pode ser apenas um bem de consumo — não gera entrada de dinheiro, e

ainda tem custos de condomínio, IPTU e manutenção. Essa distinção entre o valor emocional e o valor econômico é essencial para construir uma visão financeira mais madura.

Outro aspecto importante é o prazo. Ativos e passivos podem ser de curto ou longo prazo. No curto prazo, entram, por exemplo, o saldo em conta e as despesas do mês. No longo prazo, estão investimentos e dívidas maiores, como financiamento imobiliário ou previdência. Entender esses prazos ajuda a equilibrar o fluxo de caixa e evita o descompasso entre quando o dinheiro entra e quando precisa sair.

Nas empresas, esse controle é feito por meio do balanço patrimonial, que mostra tudo o que a companhia possui (ativos) e tudo o que deve (passivos). Mas na vida pessoal, vale o mesmo raciocínio. Saber listar seus ativos — como aplicações, reservas, imóveis, recebíveis — e seus passivos — como dívidas, financiamentos e contas a pagar — é o primeiro passo para planejar o futuro com clareza. Essa visão permite decidir com mais consciência quando vale a pena contrair uma dívida, investir em algo novo ou reduzir despesas.

Além disso, a relação entre ativos e passivos influencia diretamente a liberdade financeira. Quanto mais seus ativos geram renda e menos seus passivos consomem recursos, mais próximo você está de ter independência. O contrário também é verdadeiro: quanto mais você acumula obrigações que não trazem retorno, mais dependente fica do seu trabalho e do seu tempo.

Por isso, o segredo não está apenas em aumentar os ativos, mas também em controlar os passivos. Muitas pessoas acreditam que enriquecer é apenas ganhar mais, mas a verdadeira construção de patrimônio depende de gastar menos com o que tira dinheiro e investir mais no que traz retorno. Ou seja, trocar passivos de consumo por ativos geradores de renda.



Em resumo, ativo e passivo são dois lados da mesma moeda: o primeiro representa o potencial de crescimento, o segundo, o compromisso que pode limitá-lo. Entender essa diferença, aplicá-la nas suas decisões diárias e monitorar esse equilíbrio é o que transforma a relação com o dinheiro. Quando você aprende a olhar para suas finanças com essa lente, deixa de apenas ganhar e gastar — e começa, de fato, a construir.

Sara Marques
Consultora Área Financeira Conarem

MARINGA

Há mais de 55 anos, produzimos cabeçotes para motores a diesel voltados ao mercado de reposição.

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

Sempre em movimento

Curta nossas redes sociais
(41) 3133 3400



Retíficas de Motores e o Horizonte 2026:

ESG como Motor de Competitividade, Eficiência e Legado

O setor de retífica de motores no Brasil vive um momento decisivo. Após um 2025 marcado por amadurecimento estratégico, maior profissionalização e fortalecimento da governança nas empresas do segmento, chega o momento de transformar aprendizados em vantagem competitiva sustentável. A agenda ESG ambiental, social e de governança deixa de ser apenas tendência e passa a se configurar como fator determinante para permanência e expansão no mercado.

Ao longo de 2025, discutimos temas centrais como logística reversa, atendimento humanizado, gestão de resíduos, produtividade com propósito, engajamento de equipes e a importância do diagnóstico correto para tomada de decisão. Esses temas convergem para um ponto comum: a maturidade empresarial como ativo estratégico. Para 2026, o desafio é elevar esse movimento a um novo patamar: consolidar práticas ESG como cultura e não apenas como projeto.

Pilar Ambiental (E): do cumprimento à vantagem competitiva.

No universo das retíficas, o ambiente regulatório segue cada vez mais exigente seja na gestão de resíduos, nas obrigações ambientais municipais e estaduais ou no rastreamento e destinação correta de materiais contaminantes. Em 2026, empresas que enxergam a pauta ambiental como custo tendem a perder mercado para aquelas que entendem sustentabilidade como estratégia.

A retífica que implementa controle de resíduos, adota rastreabilidade, capacita sua equipe e demonstra





Integração

Informativo



conformidade ganha: reputação, previsibilidade operacional, segurança jurídica e confiança do cliente. E o mercado percebe essa evolução. A transição ambiental não é mais opcional, é vantagem competitiva.

Pilar Social (S): equipes preparadas e relações sólidas como base

A retífica moderna entende que resultados sustentáveis nascem de equipes capacitadas, comunicação transparente e cultura voltada para aprendizado contínuo. Em 2025, vimos empresas adotando práticas de treinamento, programas de valorização do colaborador e ações sociais integradas à marca.

Para 2026, o caminho se aprofunda:

- Programas permanentes de formação técnica
- Mapeamento de competências
- Ambientes que promovam segurança psicológica e pertencimento
- Relacionamento humanizado com clientes e fornecedores

Investir em pessoas é investir em longevidade empresarial. A competitividade do setor será, cada vez mais, definida pela qualidade do capital humano.

Pilar de Governança (G): transparência e gestão como fundamento

A governança empresarial continuará sendo o eixo central do desenvolvimento das retíficas em 2026. Ferramentas como indicadores, planejamento estratégico, gestão de processos e métricas de desempenho deixam de ser práticas de grandes corporações e tornam-se obrigatórias para empresas que desejam crescer com segurança.

A governança no setor se traduz em:

- Processos claros e padronizados
 - Indicadores e auditorias periódicas
 - Compliance trabalhista, tributário e ambiental
 - Profissionalização da gestão e sucessão estruturada
- Governança não engessa — ela liberta, organiza e fortalece.

Conclusão: 2026 — ano de protagonismo, não reação

A força do setor de retífica sempre foi sua capacidade de adaptação. Em 2026, essa habilidade se define pela capacidade de planejar e antecipar movimentos, posicionando o segmento como essencial para economia circular e para a indústria automotiva nacional.

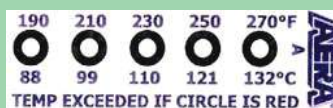
Estamos diante de uma oportunidade histórica: ser referência em eficiência produtiva, responsabilidade socioambiental e inovação aplicada. A empresa que enxergar o ESG como ferramenta estratégica estará preparada para crescer, atrair clientes mais qualificados, fortalecer relações e construir um legado sólido.

A retífica que se prepara hoje lidera amanhã. E o futuro começa agora.

Judi Cantarin
Consultora Conarem

SELO DE TEMPERATURA

Uso obrigatório conforme
norma técnica
ABNT NBR 13.032



Informações:
www.conarem.com.br



Atenção, Proprietários e Administradores de Retíficas de Motores:

uma excelente janela tributária se fecha em 31/12/2025

PL nº 1087/2024 deve criar um Imposto de Renda Mínimo Global da Pessoa Física (IRPFM) entre 5% e 10% sobre todos os rendimentos — incluindo lucros e dividendos hoje isentos. 2025 é o último ano para decisões estratégicas sem esse impacto.

O setor de retíficas de motores vive de precisão — na usinagem, na gestão do caixa e no calendário de investimentos. Se o Governo Federal aprovar o Projeto de Lei nº 1087/2024, que institui um Imposto de Renda Mínimo Global para pessoas físicas, a partir de 1º de janeiro de 2026 a distribuição de lucros passará a ser parcialmente tributada. Na prática, o que hoje é isento poderá sofrer uma incidência de 5% a 10% sobre o que for distribuído aos sócios.

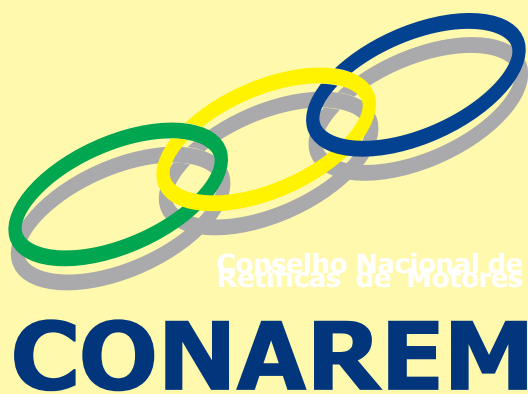
O recado é direto: 2025 tende a ser o último exercício com isenção plena na distribuição de lucros. E, para as

retíficas de motores — negócios intensivos em capital, com margens pressionadas por insumos e máquinas caras — isso mexe no bolso do sócio e no fôlego de reinvestimento. O prazo fatal para formalizar qualquer decisão contábil e societária com efeitos em 2025 é 31 de dezembro de 2025.

Se há algo que o setor não pode fazer agora é “deixar para depois”. O custo da inação, neste caso, se mede em porcentagem do lucro — e em anos de atraso no plano de renovação de máquinas.

O que está em jogo

- O PL nº 1087/2024 propõe um IRPF Mínimo Global entre 5% e 10% sobre a base ampla de rendimentos de pessoas físicas, alcançando dividendos e lucros hoje isentos.



Sempre junto à você



Integração

Informativo



- Vigência prevista a partir de 1º/01/2026.
- 2025 seria o último ano fiscal com isenção plena na distribuição de lucros.

Nota importante: o projeto está em tramitação e detalhes podem ser alterados até a versão final. Porém, decisões com efeitos em 2025 precisam estar formalizadas até 31/12/2025 para produzir resultados.

Por que isso importa muito para retíficas de motores

- Maquinário caro e ciclos de atualização longos: qualquer aumento de tributação sobre a remuneração do sócio reduz a capacidade de reinvestir em tornos CNC, brunidoras, retíficas de virabrequim e cabeçotes.
- Caixa sensível a sazonalidade: oficinas parceiras e frotistas nem sempre pagam à vista; um tributo mínimo sobre distribuição pode apertar capital de giro.
- Margem pressionada: aço, energia, insumos de usinagem e folha subiram — tributar a distribuição reduz a atratividade do negócio para os sócios, exigindo revisão da política de lucros.

2025 é o “ano-janela”: o que fazer agora? Procurar o departamento contábil de sua retífica e:

1. Revisar balanços e lucros acumulados
 - Levante de lucros acumulados e reservas de lucros até 31/12/2025.
 - Conferência de escrituração, DMPL e documentos de suporte.
 - Análise de provisões, contingências e ajustes que impactem o resultado de 2025.
2. Deliberar distribuição de lucros acumulados
 - Deliberação formal (atas/decisões) indicando valores e datas.
 - Política clara de distribuição x

reinvestimento, considerando caixa e tributos.

- Comprovação de lastro contábil e formalidade societária.
3. Avaliar aumento de capital social
 - Capitalizar parte dos lucros para fortalecer balanço e facilitar crédito.
 - Decidir o mix: quanto distribuir, quanto capitalizar.
 4. Examinar reestruturações societárias
 - Estruturação de holding patrimonial ou de controle, quando fizer sentido.
 - Objetivo: organizar sucessão, blindagem patrimonial e planejamento de distribuição futura (não elimina tributo, mas pode diferir e organizar fluxos).
 5. Formalizar toda a documentação antes da virada fiscal
 - Atas, alterações contratuais, registros na Junta Comercial/Cartório (quando aplicável).
 - Comprovações de pagamento/transferência se houver distribuição ainda em 2025.
 - Arquivo contábil organizado para auditoria e comprovação.

Mitos e fatos

- “Posso decidir em janeiro e datar para trás.” — Mito. Atos precisam estar formalizados tempestivamente e em conformidade com a legislação. Risco de autuações e nulidade.
- “Holding zera tributo.” — Mito. A holding é ferramenta de organização e, em alguns casos, de diferimento e segregação de riscos. Não é “passe de mágica” para isenção.





Integração

Informativo



- “Se o projeto cair, perdi tempo.” — Mito. Você ganha governança, previsibilidade e balanço fortalecido. E, se aprovado, evita uma mordida imediata no lucro distribuído.

Conclusão

Quem atua em retífica de motores sabe: precisão e timing fazem toda a diferença. A possível tributação mínima sobre lucros distribuídos a partir de 2026 transforma 2025 no “ano-janela”. Organize-se, delibere e formalize até 31/12/2025. O custo de esperar pode chegar a 10% do que seria seu.

Agende sua análise agora, evite filas de fim de ano e entre em 2026 com a casa em ordem.

Daniel Resende
Advogado Conarem

Capacitação gratuita **SENAI para futuros retificadores**

10 cursos online e sem custo!

→

Mecânica Retífica
Montagem Metrologia
Virabrequim Cilindro de Otto
Cabeçote

- **Boas práticas no sistema de combustível**
Estudo dos conjuntos a gasolina e Diesel.
- **Características técnicas dos motores**
Fundamentos dos motores a combustão.

- **Metrologia aplicada a motores**
Medições usadas em motores a combustão.
- **Retífica de biela**
Técnicas para inspeção e correção da biela.
- **Retífica de bloco**
Inspeção, limpeza e reparo do bloco do motor.
- **Retífica de virabrequim**
Diagnóstico e usinagem do virabrequim.
- **Retífica de volante**
Inspeção e reparo do volante do motor.
- **Retífica de cabeçote**
Diagnóstico e restauro do cabeçote do motor.
- **Montagem de motor Ciclo Otto**
Montagem e ajuste conforme normas técnicas.
- **Montagem de motor Diesel**
Técnicas de montagem e ajustagem eficientes.





Integração

Informativo



Atividades Conarem



Palmas - PR - Maringá e Dana



Arapiraca - AL - Riosulense



Dois Vizinhos - PR - Maringá e Dana



Maceió - AL - Riosulense



S. do Livramento - RS - Maringá e Actioil



Caxias do Sul - RS - Maringá e Actioil



Linhares - ES - Indisa e Dana



Vitória - ES - Indisa e Dana



Integração

Informativo



Chegou o momento de viver a experiência técnica **MAIS COMPLETA DO ANO!**

MISSÃO EMPRESARIAL **2026**

Marcas que receberão o CONAREM:



O CONAREM pega estrada em busca de **conhecimento técnico, inovação e novas perspectivas** para o setor de retíficas de motores.

Em 2026, seguimos nossa missão de aproximar nossos profissionais das maiores referências da indústria automotiva mundial — e a sua empresa pode fazer parte dessa jornada.

Embarque com a gente nessa experiência única!



- Munich
- Stuttgart
- Sinsheim



**31/08/2026 a
11/09/2026**

Pagamento em até 10x sem juros

Entre em contato com a secretaria do CONAREM e garanta sua vaga!

11 99617-0241





REFORMA TRIBUTÁRIA - MUDANÇAS PARA OS SETORES DE RETÍFICAS E AUTOPEÇAS

A Reforma Tributária representa uma das maiores transformações do sistema fiscal brasileiro desde a Constituição de 1988 e seus impactos serão sentidos por todos os setores da economia. No segmento de autopeças e de retíficas de motores, marcado por forte competitividade, margens estreitas e dinâmica operacional intensa, as mudanças trazidas pelo novo modelo de tributação terão efeitos diretos na formação de preços, no fluxo de caixa, na organização fiscal e na competitividade das empresas. A IFCT Contabilidade, que acompanha de perto a realidade desse mercado, apresenta a seguir uma análise clara e objetiva sobre o que esperar desse novo cenário.

A substituição dos diversos tributos atuais, como ICMS, PIS, COFINS e ISS, por um Imposto sobre Valor Agregado dual (CBS e IBS) simplifica profundamente o ambiente tributário. Hoje, empresas do setor enfrentam uma grande diversidade de alíquotas, regras estaduais, regimes especiais, incentivos temporários e interpretações divergentes. Com a padronização e a unificação das bases de cálculo, muitas dessas incertezas tendem a desaparecer. Para empresas que vendem para vários estados, como é comum no mercado de autopeças, a cobrança no destino também reduz disputas e insegurança, trazendo mais previsibilidade para o planejamento tributário e financeiro.

Outro ponto crucial da reforma é a adoção do crédito financeiro amplo. Diferentemente do sistema atual, que limita a tomada de créditos de PIS, COFINS e ICMS conforme a destinação ou natureza das compras, o novo modelo permitirá o aproveitamento de créditos praticamente sobre todas as despesas necessárias à operação da empresa. Isso inclui máquinas, ferramentas, energia elétrica, insumos e serviços utilizados

tanto pelas autopeças quanto pelas retíficas de motores. Para as retíficas, que dependem de equipamentos caros, manutenção constante e alto consumo de energia, essa mudança tende a ampliar a eficiência fiscal e reduzir o custo efetivo da operação. O setor também deve se beneficiar da diminuição da cumulatividade, um problema crônico que ao longo dos anos elevou artificialmente o preço de peças, componentes e serviços.

A mudança do local de tributação, passando da origem para o destino, também trará transformações relevantes. Estados consumidores, com alíquotas historicamente mais altas, podem gerar uma variação no preço final dos produtos em regiões específicas. Ainda assim, a simplificação e o fim da guerra fiscal diminuem distorções e tornam a formação de preços mais transparente. É importante lembrar que a transição será longa, prevista até 2033, permitindo que empresas ajustem seus processos com segurança.

Outro aspecto que pode favorecer o setor é a possibilidade de algumas atividades serem enquadradas como essenciais, o que permitiria alíquota reduzida no IVA. Manutenção veicular, serviços de retífica e reposição de peças são atividades fundamentais para a segurança e mobilidade da população, o que fortalece os argumentos para uma carga diferenciada. Há ainda o impacto positivo no Simples Nacional: empresas optantes continuarão no regime, mas suas vendas para empresas de fora do Simples poderão gerar créditos de IBS e CBS para o comprador, aumentando a atratividade desses fornecedores e criando novas oportunidades de negócios.

Além disso, a reforma tende a reduzir discussões





entre ICMS e ISS, especialmente em atividades mistas como as retíficas, onde há anos existem debates sobre a natureza do serviço prestado. O IVA unifica a interpretação e reduz o risco de autuações, dando mais segurança jurídica e previsibilidade. Esse ponto é especialmente importante para empresas que realizam tanto venda de peças quanto serviços de reparo ou recondicionamento.

Embora a reforma ainda dependa de regulamentações complementares para definir alíquotas finais, regimes específicos e exceções, já é possível afirmar que o setor terá desafios e oportunidades. O segredo estará na capacidade das empresas de se anteciparem às mudanças, revisarem sua formação de preços, avaliarem investimentos estratégicos e mapearem seus processos internos. A modernização do sistema tributário exigirá adaptação, estudo e acompanhamento especializado. A transição será gradual, mas quem começar agora terá vantagem competitiva nos próximos anos.

Ao lado das autopeças e retíficas de motores, a IFCT Contabilidade reforça seu compromisso com a análise técnica, atualizada e prática, ajudando empresas a compreenderem os impactos da reforma e a estruturarem estratégias inteligentes para enfrentar esse novo cenário tributário brasileiro.

Se você é membro do CONAREM, a IFCT Contabilidade oferece uma análise tributária gratuita e personalizada da sua empresa, mostrando exatamente como a Reforma Tributária impactará seu negócio. Solicite agora e prepare-se com antecedência.

Thiago Costa Cavenaghi
Consultor ConareM - Tributário e Contábil



Modelo Integrado para Aumento da Competitividade

Em um ambiente de negócios marcado por rápidas transformações, novas tecnologias, surgimento de novos modelos de negócios, pressão por eficiência e clientes cada vez mais exigentes, as empresas que prosperam são aquelas capazes de integrar quatro dimensões essenciais: inovação, produtividade, qualidade e competitividade.

Isoladamente cada uma agrega valor, em conjunto formam um poderoso modelo que define a sustentabilidade do negócio a curto, médio e longo prazo.

INOVAÇÃO, O MOTOR DA RENOVAÇÃO CONTÍNUA

Inovar não é apenas falar sobre máquinas e robôs, e sim a coragem de mudar o que sempre foi feito da mesma maneira, com a convicção de que uma empresa não consegue resultados melhores fazendo sempre a mesma coisa.

Atualmente, mais arriscado que mudar é continuar fazendo a mesma coisa.

Num conceito mais amplo, inovar significa principalmente: antecipar tendências e mudanças de mercado; identificar e resolver problemas reais e expectativas dos clientes antes da concorrência; criar eficiência por meio da digitalização e automação; desenvolver equipes capazes de aprender e “desaprender” com facilidade.

Quando bem sistematizada, não como evento isolado, mas incorporando a rotina da empresa, a Inovação transforma-se na principal fonte de diferenciação e a mais difícil de ser copiada pelos concorrentes.

Resumidamente, Inovação nada mais é que enxergar o “inevidente”, o que estava ali e ninguém percebeu.

PRODUTIVIDADE: FAZER MAIS COM MENOS, E MELHOR

A Produtividade é a tradução operacional da Inovação.

Seu aumento emerge de: capacitação permanente da equipe (não existe crescimento sem aprendizado



Integração

Informativo



contínuo, especialmente no cenário atual); processos padronizados e continuamente melhorados; redução de retrabalho, desperdício e ociosidade; uso estratégico de dados para decisões rápidas; transformação digital, Inteligência Artificial e automação inteligente.

QUALIDADE: A BASE DA CONFIANÇA E DIFERENCIAÇÃO

Qualidade não é apenas conformidade técnica, e sim percepção de confiabilidade, consistência e reputação por parte do cliente.

Uma organização orientada para a qualidade opera com métricas e indicadores confiáveis; previne falhas e não apenas as corrige; faz rígido controle de qualidade de peças e componentes recebidos; entrega padrões constantes mesmo em cenários de alta demanda; constrói confiança com clientes, parceiros e colaboradores

COMPETITIVIDADE: O RESULTADO DO MODELO INTEGRADO

Um dos principais “mandamentos” da competitividade é “entregar ao cliente mais do que ele espera”, e isso somente é possível com a incorporação à cultura da empresa da prática do modelo integrado de Inovação, Produtividade e Qualidade.

Empresas competitivas são aquelas que identificam e ocupam rapidamente novos espaços de mercado; reduzem custos estruturais sem perda da qualidade; aumentam suas margens operando com processos mais inteligentes; utilizam dados para decisões estratégicas e ajustes em tempo real; conquistam e fidelizam clientes pela confiabilidade, e pela boa experiência que lhes proporcionam.

O cenário atual ficou em tanto confuso, imprevisível e altamente competitivo, a única certeza que se tem é a de quem ficar parado será engolido.

A dinamicidade atual do mercado obriga a empresa

também ser dinâmica e rápida, se adaptando e mudando conforme as mudanças de cenário. Esse é um diferencial típico de empresas de alta performance, que otimizam seus diferenciais competitivos via prática sistematizada do modelo IPQ: Inovação + Produtividade + Qualidade.

Alguns exemplos de ações que geram o aumento da competitividade das retíficas, utilizando o modelo IPQ:

- Entrega ao cliente de laudo digital completo com fotos e medidas antes e depois da retífica. Ação que gera vantagem competitiva imediata pela criação de transparência e confiabilidade.
- Proposta de valor clara: precisão certificada, retífica com laudo digital completo, “entrega express” sem prejuízo da qualidade.
- Divulgação de práticas sustentáveis utilizadas pela retífica.
- Programa de pós-retífica: manual de conservação do motor, acompanhamento em 30, 90 e 150 dias após retífica, ação que solidifica a imagem, reduz conflitos e aumenta as recomendações.

Em Competitividade, a definição do que realmente é valor para o cliente, o que ele mais espera da Retífica, é o ponto de partida para as demais etapas, gerando fidelização e eliminando desperdícios.



Leopoldo Andretto
Analista de Inovação

Currículo resumido Leopoldo Andretto:

Graduado e pós graduado na FGV/SP, onde posteriormente coordenou seus MBAs. Palestrante visitante da Universidade da Califórnia, onde fez vários cursos de especialização nas áreas de Planejamento Estratégico, Gestão de Inovação e Liderança de Resultados. No Brasil é palestrante in company e consultor na áreas de Treinamento Corporativo, Gestão Estratégica e Inovação Empresarial. Possui 40 anos de experiência de mercado como executivo e empresário no Brasil e nos EUA.



Integração

Informativo



BOAS FESTAS & FELIZ ANO NOVO

O CONAREM celebra mais um ano de conquistas ao lado dos profissionais que mantêm viva a excelência do setor de retíficas de motores em todo o Brasil.

Cada desafio superado tornou 2025 um ciclo de crescimento, união e fortalecimento da nossa comunidade.

Em 2026, seguimos juntos em nossa missão de promover conhecimento, inovação e oportunidades, impulsionando o desenvolvimento do nosso setor e abrindo novos caminhos para todos.

Que o novo ano seja repleto de saúde, prosperidade e grandes realizações.

**Com nossos melhores votos,
CONAREM – Conselho
Nacional de Retíficas
de Motores**





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 - 4.384 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 Home page: www.conarem.com.br

Expediente

Jornalista Responsável:

Valéria Barroso
Registro n
MG 06614JP

Diagramação:
Denise Laguna

Gráfica:
Ekopress