



Integração

Informativo



ANO 23

Nº 01

Veículo de Informação Nacional do Setor de Retíficas de Motores



Novos Desafios - Novas Realizações

Estamos radiantes com as realizações de 2025, um exercício recheado de grandes e importantes atividades em que o CONAREM protagonizou com palestras de real interesse para o setor. Estivemos na liderança do 1º Congresso da Aliança Aftermarket do Brasil, no painel da reposição no 15º Fórum do IQA- Instituto da Qualidade Automotiva, realizamos palestra sobre descarbonização no Seminário da Reposição Independente, participamos de alguns eventos como o da Associação Nacional dos Distribuidores de Autopeças (ANDAP), Associação de Retíficas de Motores do Rio Grande do Sul (ARERGS), Associação de Retíficas de Motores do Estado de Santa Catarina (ARESC), do 1º Encontro Latino-Americano do Aftermarket e das tradicionais feiras do segmento automotivo AUTOMEC e AUTONOR.

Isso não foi tudo. O CONAREM realizou 50 palestras técnicas pelas mais diversas regiões do país em parceria com Actioil, Dana, Indisa, Maringá e Riosulense.

Nosso departamento técnico desenvolveu um novo banco de dados para dar o devido suporte aos nossos associados, incorporando mais segurança e possibilitando que, no futuro, possamos incluir atividades suplementares de acordo com as necessidades do mercado retificador.

Nosso site passou por revisão técnica e nossas campanhas de comunicação digital atingiram um alto nível de acessos e curtidas, levando sempre informações de qualidade para o setor. O mesmo aconteceu com as dezenas de episódios dos podcasts "Motores do Brasil" e "CONAREM Tech", produções para as quais tivemos o cuidado de convidar profissionais renomados do setor para que trouxessem suas experiências; sempre com o objetivo de contribuir para a melhoria da qualidade dos conhecimentos e dos serviços.

Na área da formação de mão de obra técnica, um sério problema mundial, a ação do CONAREM com o SENAI SP, vem demonstrando sucesso, pois atingimos mais de 84 mil inscritos nos dez cursos gratuitos disponíveis na plataforma EAD-Ensino a Distância. O grande número de inscrições nos deixou muito felizes, pois essas pessoas que se interessaram em conhecer as técnicas de retificação de motores deram o primeiro passo para seguirem uma carreira na nossa área. Claro que esses cursos são básicos, informam de forma superficial as operações que realizamos durante a retificação dos motores, para se tornarem profissionais, precisarão de cumprir um estágio monitorado dentro da retífica.

Mas foram as atividades comemorativas dos 25 anos da rede credenciada CONAREM o ponto alto de 2025. Com muito orgulho iniciamos os credenciamentos em 2000 e, durante este período, as nossas associadas credenciadas cresceram, conquistaram posições de destaque no setor, modernizaram seu parque de máquinas, implantaram sistemas de informática que geraram uma melhor gestão dos negócios. Seus proprietários visitaram as melhores retíficas de motores do planeta e com isso trouxeram boas ideias para implementarem em seus processos produtivos. O resultado não poderia ser outro: o mercado reconheceu esse diferencial e os fornecedores também, pois muitos fabricantes de motores constituíram as suas redes autorizadas utilizando as nossas credenciadas.

É muito bom ver que o trabalho realizado por um grande time de diretores e associados deu muito certo e o melhor é saber que não paramos. Isso mesmo, desejamos agora alçar outros patamares e para tal lançamos o projeto Retífica 2050.

Essa proposta é desafiadora, pois o setor precisará desenvolver novos conceitos operacionais para competir com indústrias de motores, montadoras,



Integração

Informativo



remanufuradores, importadores e o comércio de motores usados recentemente legalizado pelo DETRAN. Mas acreditamos nessa rede. Ela entende que é preciso ser diferente. Já fez isso no passado e fará tantas vezes seja necessário! O grupo é forte, debatendo ideias, trocando experiências e apoiados por parceiros de alta competência. Com certeza construirá um novo modelo operacional capaz de enfrentar esses desafios e, ainda, de defender a nossa grande participação de mercado.

Nossos consultores estão trabalhando no sentido de oferecerem treinamentos, propostas de melhorias e o suporte necessário para que possam ajustara suas empresas em tempo hábil, sem contratempos e perdas. Para ampliar a visão de mercado, entendemos que precisamos sair do nosso ambiente, ver, ouvir, conhecer outras realidades e, assim, formarmos uma opinião completa e segura do que realmente devemos fazer em nossas empresas.

O CONAREM programou para 2026 duas missões empresariais para a Europa. A primeira terá um foco automotivo. Serão visitadas plantas de montadoras renomadas como Audi, BMW, Mercedes Benz, seus *showrooms* e alguns museus como o da Porsche. Nesta programação também incluímos a AUTOMECHANIKA, uma das maiores feiras mundiais, que acontecerá em setembro, em Frankfurt-Alemanha. Se você é um apaixonado por veículos, essa é a oportunidade para estar próximo do que há de melhor nas indústrias alemãs. Também procuramos, conforme a disponibilidade de tempo, incluir visitas a algumas retíficas durante o trajeto e assim poderemos trocar experiências com colegas que possuem uma outra cultura e operam em mercados diferentes.

Visite o nosso site e conheça em detalhes as programações. Inscreva-se já, pois os lugares são limitados. Ah, não se preocupe com os idiomas. Teremos sempre ao nosso dispor tradutores experientes que nos acompanham em nossas visitas, restaurantes e na feira.

Em janeiro demos posse para um novo mandato,

elegendo a diretoria e conselho fiscal. Como novidade, criamos mais três grupos de trabalho: “Conselho Consultivo” composto por empresários de larga experiência no mercado automotivo, “CONAREM Mulher”, destinado para que as associadas possam debater temas que entendam importantes e terem o devido espaço em nossas plenárias e, por fim, o “CONAREM Nova Geração”, apropriado para que os jovens possam frequentar, manifestar seus pensamentos, propor ideias e, claro, adquirirem experiência no convívio associativo.

Assim, escreveremos mais alguns importantes capítulos, inovando, respeitando a todos que desejam participar do movimento associativo, pois essa é a característica que o CONAREM implantou há 25 anos atrás. Todos têm a palavra. Devemos agir num ambiente democrático e debater ideias, pois elas constroem boas soluções.

Esteja conosco. Participe mais próximo e apresente as suas propostas. Todos ganharemos com isso!

Desejo um excelente 2026, que seja um ano produtivo, lucrativo e abençoado.



José Arnaldo Laguna
diretor presidente ■



NOVIDADES no CONAREM

No último 24 de janeiro, o CONAREM reuniu a sua diretoria e associados para a realização da Assembleia Geral Ordinária, objetivando eleger a diretoria e conselho fiscal para um novo mandato. Posteriormente, realizou a AGO para a apresentação das contas do último exercício e o relatório das atividades realizadas pela entidade. Após as formalidades estatutárias, aconteceu a primeira reunião plenária nacional nas instalações do Mercure São Paulo Moema Times Square.



O presidente, José Arnaldo Laguna, apresentou a proposta da criação de um Conselho Consultivo composto por um grupo de retificadores, visando abrir espaço para a experiência de seus membros e que, com suas habilidades e conhecimentos, possam ajudar na construção de projetos vencedores para o setor. Em seguida, propôs a formação do grupo “CONAREM Jovens Empresários”, com o objetivo de trazer para a entidade os futuros sucessores a fim de que ouçam nossas propostas, sejam assistidos pelos nossos consultores e, com isso, desenvolvam uma visão mais abrangente sobre o segmento de retíficas de motores, facilitando a integração das novas ideias com as tradicionais.



Outro espaço proposto foi o “CONAREM Mulher”, um ambiente exclusivo para o sexo feminino, onde as mulheres debaterão os assuntos que consideram importantes no setor, pois reconhecemos que elas fazem parte da gestão. Entendemos ser importante ouvi-las para criarmos programas que as insira, crescentemente, no setor.



No último ano completamos 25 anos da rede credenciada CONAREM. Sugerimos aos nossos diretores e consultores que realizassem uma revisão nos critérios das avaliações utilizados durante as auditorias. Novas exigências fazem parte da legislação atual e precisamos orientar nossos credenciados sobre tais pontos. Por exemplo: as exigências sobre o meio ambiente estão cada dia maiores e o não atendimento poderá levar a empresa a ser autuada e responder criminalmente.

Missão empresarial, o CONAREM tem uma longa tradição de promover visitas às feiras do segmento automotivo, indústrias e retíficas de motores. Seus dirigentes entendem que essas viagens ampliam a visão do empresário ao ter contato com as novas tecnologias e *modi operandi* diferentes. O convívio com outros retificadores propicia uma ótima troca de ideias e experiências. Para este ano, o CONAREM disponibilizará dois programas. O primeiro roteiro será exclusivo para a Alemanha; com visita às montadoras Audi, BMW, Mercedes e Porsche (apenas o museu). Nas demais visitaremos a produção, showroom e museus. Este primeiro roteiro se encerrará em Frankfurt, cidade que



Integração

Informativo



abriga uma das mais importantes feiras automotivas do planeta: a AUTOMECHANIKA. O segundo roteiro está direcionado para os retificadores que já fizeram essas visitas em outras oportunidades. Iniciaremos o roteiro com uma visita na AUTOMECHANIKA e, então, partiremos para uma viagem com destino ao leste europeu passando pelas belíssimas cidades de Praga, Budapeste, Bratislava, Viena e, finalmente, Munique. Nos dois programas serão incluídas visitas às retíficas de motores durante o percurso.

Em maio, entra em vigor o cumprimento da NR 01. Essa norma regulamentadora implicará na realização de um levantamento da situação da empresa. Ao encontrar alguma necessidade, deverá ser realizado um plano de execução da correção e avaliações periódicas do comportamento psicossocial da equipe. Para tal, o CONAREM está desenvolvendo um suporte técnico em parceria com profissionais especializados, de forma a esclarecer as dúvidas e ajudar as empresas a cumprirem as exigências e não sofrerem punições por falta de conhecimento.

O mercado está mutante. A cada ano deparamos com novidades tecnológicas que influenciam na operação das empresas e no comportamento dos consumidores. Pensando nisso, o CONAREM desenvolveu uma parceria com um profissional de grande experiência para implantar um programa de inovação, algo que ajude as associadas a identificarem as mudanças e se preparem para se adaptar ao novo ciclo.

Outro ponto crucial que o CONAREM está focando é no processo de sucessão das empresas. Os fundadores das retíficas estão envelhecendo e as empresas precisam preparar seus sucessores. Para tal, buscamos uma empresa especializada no desenvolvimento de um processo de governança que possibilite gerar um programa de sucessão com o mínimo de desgaste entre as gerações.

O CONAREM tem dedicado especial atenção para a formação técnica, pois ela garante a boa aplicação das peças quando da realização dos serviços. Para 2026,

estamos programando a realização de encontros estaduais com a participação dos principais fabricantes de peças para motores. Nestes eventos teremos dois plenários: um técnico e o outro empresarial.



A diretoria consultou se os participantes desejavam realizar a próxima plenária durante a Autopar na cidade de Curitiba-PR, pois é uma feira que atrai muitos empresários, o que acabará reduzindo a ausência à frente dos negócios. O CONAREM deverá realizar a reunião em 07 de maio.

Nosso consultor tributário destacou a necessidade das empresas se prepararem para as mudanças decorrentes da reforma tributária. Isso alterará a forma da operação com os estoques e com o pagamento dos impostos. As empresas que forem bem orientadas terão menos dificuldades, principalmente com a geração de caixa para os tributos.

Em março, o CONAREM representará os interesses do setor retificador no Supremo Tribunal Federal, na ADPF 1106, que discute a Arguição de Descumprimento de Preceito Fundamental - Lei Ferrari. Entendemos ser necessário atualizar esta lei para os tempos atuais, pois o consumidor precisa ser valorizado.

Para finalizar as novidades neste início de 2026, o presidente Laguna informou que no último dia 23 de janeiro do corrente ano foi disponibilizado na plataforma EAD do SENAI SP o curso gratuito sobre brunimento, esse importante serviço que agrega qualidade e a cada dia está mais sensível nos motores da geração atual. ■



Integração

Informativo



2026 para as Retíficas de Motores: entre a Maré Contrária e as Rotas de Crescimento

Para as retíficas de motores, 2026 se anuncia como um ano de ajustes finos, margens pressionadas e decisões estratégicas que não admitem improviso. De um lado, a economia dá sinais de arrefecimento, com o agronegócio — grande demandante de manutenção de motores de máquinas, caminhões e geradores — atravessando um ciclo de retração que tende a reduzir a renovação de frota e alongar a vida útil de ativos. De outro, a implementação da reforma tributária, com regulamentações e leis complementares aprovadas em 2025, inaugura uma fase de convivência entre tributos antigos e novos, mudança na lógica de créditos e maior escrutínio sobre a tributação de altas rendas. O resultado é um cenário em que continuar fazendo o que sempre foi feito pode custar caro, mas quem se move

com método descobre espaços de crescimento onde outros verão apenas riscos.

O primeiro grande vetor de mudança é fiscal e operacional ao mesmo tempo. A transição para o novo modelo de tributação sobre o consumo traz a promessa de neutralidade e simplificação, mas, na prática, começa por uma temporada de dupla checagem de notas, reclassificações e reconciliações de crédito que exigem disciplina de dados. O setor de retífica reúne particularidades que o colocam no meio do caminho entre indústria e serviço: há insumos físicos relevantes (peças, abrasivos, lubrificantes, energia) e uma parcela intensiva de mão de obra qualificada. Nesse cruzamento, a capacidade de documentar insumos,



80 anos

RIO
RIOSULENSE

Desde 1946
criando **movimento**
e peças para motor.

Conheça a
nossa história

Siga a RIO
no Instagram

[/rio.expert](#)
www.rio.expert



Integração

Informativo



capturar créditos e comprovar a conexão com a atividade-fim fará diferença direta na alíquota efetiva, sobretudo quando comparada ao passado recente do ISS e do PIS/Cofins. Ao mesmo tempo, empresas enquadradas no lucro presumido sentem a pressão: o discurso de aumento da carga para esse regime, somado à menor tolerância a planejamentos agressivos, força uma revisão fria das contas. Em muitas praças, a migração para o lucro real, antes rejeitada pelo aumento do compliance, passa a ser uma hipótese racional quando se consideram créditos não cumulativos, margens brutas por linha de serviço e a possibilidade de aproveitar prejuízos fiscais em um ano mais difícil. O recado é pragmático: simular cenários com DRE segmentado, custo por ordem de serviço e perfil de compras é obrigação de janeiro, não de dezembro.

No nível societário e patrimonial, o foco do Poder Público na tributação de altas rendas segue firme. Depois das mudanças já conhecidas em estruturas de investimento no exterior e fundos exclusivos, 2026 tende a consolidar uma cultura de transparência e substância econômica. Para empresários do setor, isso atinge dois pontos sensíveis: a lógica de distribuição de resultados e a organização do patrimônio. O conforto de dividendos isentos vem sendo substituído por uma combinação de pró-labore adequado, distribuição planejada e reservas de lucros coerentes com as necessidades de capital de giro e investimento. Aqui, a boa governança se paga duas vezes: melhora o relacionamento bancário em um ano de crédito seletivo e reduz passivos tributários latentes. No patrimônio, estruturas internacionais continuam a ter espaço, mas apenas quando possuem finalidade econômica clara, documentação impecável e aderência a regras de preço de transferência e controladas no exterior. O imprevisto “offshore” sem substância é, além de arriscado, contraproducente; o planejamento patrimonial sério combina proteção, sucessão e eficiência dentro das linhas aceitas pelos reguladores.

A conjuntura macroeconômica completa o quadro de

desafios. Com o agronegócio menos exuberante, produtores e transportadores tendem a “rodar” ativos por mais tempo, adiar trocas e negociar cada centavo. Paradoxalmente, isso cria uma janela favorável às retíficas que souberem redesenhar ofertas: contratos de manutenção programada com preço previsível, pacotes que combinem mão de obra, peças recuperadas e garantia estendida, além de serviços de diagnóstico preditivo, tornam-se mais atrativos quando o cliente quer alongar ciclos de substituição. Em um ambiente de demanda mais elástica a preço, transparência de composição de custos e cláusulas de repasse tributário bem redigidas deixam de ser detalhe jurídico e viram ferramenta comercial. Indexar contratos a insumos críticos e à variação tributária aplicável — com métricas objetivas e gatilhos claros — reduz disputas e preserva margens. Também é hora de atacar desperdícios: revisão de consumo energético das máquinas, renegociação logística para coleta e entrega, padronização de processos e treinamento técnico têm retorno rápido quando cada ponto de margem importa.

No tabuleiro competitivo, 2026 pode acelerar um movimento silencioso de consolidação. Oficinas mecânicas menores, com dificuldade de investir em compliance e sistemas, podem se tornar bons alvos de aquisição ou associação, expandindo presença geográfica e carteira de clientes com sinergias em compras e administração. Para quem não pretende comprar, há espaço para alianças operacionais: o cooperativismo pode ser uma boa fonte inspiradora para o setor. A lógica é simples: escala reduz custo, melhora prazo e cria barreiras de saída para o cliente.

A discussão sobre estruturas internacionais merece maturidade. A figura da trading no exterior pode ser útil para consolidar compras de componentes, negociar em moeda forte, reduzir fricções logísticas e mitigar riscos cambiais, desde que haja propósito operacional, substância (gente, processos, contratos reais) e aderência às regras brasileiras de preço de transferência, reformuladas recentemente para o padrão OCDE. Não se trata de “pular imposto”, mas de





Integração

Informativo



organizar a cadeia para ganhar previsibilidade e custo total menor, inclusive com hedge mais inteligente. Além das operações, estruturas de proteção patrimonial no exterior podem desempenhar papel relevante na sucessão e na segregação de riscos, sobretudo para grupos familiares com negócios industriais, imobiliários e rurais. Contudo, depois do endurecimento das regras de transparência e do tratamento de rendimentos no exterior, esses arranjos precisam ser desenhados com governança, contabilidade internacional e documentação que resista ao teste de propósito. A ausência desses elementos transforma oportunidade em passivo.

Há, ainda, um campo fértil em ESG aplicado à realidade da retífica. A recuperação de componentes em vez da substituição integral, a destinação correta de resíduos, a rastreabilidade de peças e o reaproveitamento de materiais nobres alinham-se à agenda de circularidade e reduzem custo. Clientes corporativos — frotistas, concessionárias e agroindústrias — valorizam evidências: certificados de destinação, indicadores de reaproveitamento, controle de emissões do processo produtivo e ergonomia no chão de fábrica. Esses tópicos, quando integrados ao discurso comercial, podem diferenciar propostas em disputas apertadas de preço.

Nada disso dispensa caixa, equipe e método. Em finanças, o ano pede estoques mais enxutos e com giro acompanhado semanalmente, crédito negociado com base em demonstrações limpas e proteção cambial para quem importa — mesmo que seja via cláusulas comerciais com fornecedores, quando derivativos formais não façam sentido. Em pessoas, a escassez de mão de obra verdadeiramente qualificada persiste; investir em formação técnica, trilhas de carreira e programas de retenção custa menos do que refazer serviços e perder reputação. Em tecnologia, não se trata de “virar tech”, mas de escolher ferramentas simples que resolvam dores reais.

Se 2026 parece hostil, é porque pede profissionalismo. A reforma tributária exige que o retificador conheça

melhor seus processos do que o fiscal; a tributação de altas rendas exige que o empresário conheça melhor seus números do que o banco; a retração do agro exige que a oferta seja tão boa que adiar o conserto deixe de ser racional. Ao mesmo tempo, as oportunidades estão em todas as bordas: capturar créditos e redesenhar o regime tributário com base em dados, consolidar operações para ganhar escala, oferecer contratos de manutenção que transformem custo incerto em previsível, usar estruturas internacionais quando fizerem sentido operacional e patrimonial, e converter ESG do discurso à prática como argumento de venda. Quem entrar em 2026 com essa agenda na mesa, e disciplina para executá-la trimestre a trimestre, não apenas atravessará a maré contrária, como sairá do outro lado com um negócio mais resiliente, rentável e preparado para o próximo ciclo.

Daniel Resende
Advogado Conarem

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

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



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 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

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



IBS e CBS em 2026: o Início da Reforma Tributária do Consumo para Autopeças e Retíficas

A Reforma Tributária do Consumo começou a sair do papel com a Emenda Constitucional nº 132/2023, que redesenhou a tributação sobre o consumo e criou um IVA dual: a CBS (federal) e o IBS (estadual/municipal, com regras uniformes e cobrança no destino). Para o segmento de autopeças e retíficas, esse marco é especialmente relevante porque a rotina do setor combina alto volume de documentos fiscais, grande diversidade de itens (SKUs) e operações mistas venda de peças, aplicação, mão de obra, remessas e retornos, garantias e devoluções. Em 2026, ainda não é a virada completa do sistema, mas é o primeiro ano em que IBS e CBS entram na operação do contribuinte de forma prática, exigindo preparação real.

O “nascimento” do IBS e da CBS: do marco constitucional à regulamentação

A EC 132/2023 estabeleceu o novo modelo e a transição, com princípios típicos de IVA, como não cumulatividade mais ampla e tributação no destino, reduzindo distorções e a guerra fiscal. A regulamentação avança com a Lei Complementar nº 214/2025, que estrutura IBS e CBS, define diretrizes operacionais e cria governança (como o Comitê Gestor do IBS). Na prática, o país inicia uma migração gradual do sistema atual (ICMS/ISS e contribuições federais sobre consumo) para um formato mais uniforme, onde bens e serviços passam a seguir lógica parecida.

2026: ano de teste, pouca dor financeira, muita dor





Integração

Informativo



operacional.

O desenho da transição foi feito para começar com alíquotas reduzidas de teste em 2026: 0,1% de IBS (estadual) e 0,9% de CBS. Isso sinaliza que o foco do primeiro ano é validar processos, layouts e controles, e não elevar abruptamente a carga. Em 2026, ICMS e ISS continuam existindo, então a empresa precisa operar o Brasil antigo enquanto implanta o Brasil novo. Para o setor, o principal risco de 2026 não é pagar mais imposto, e sim errar na execução: parametrização de sistema, cadastros, emissão de documentos e cumprimento de obrigações acessórias. A legislação prevê mecanismos de compensação e também condicionantes ligados ao cumprimento de obrigações acessórias, reforçando que 2026 é um ano em que compliance e qualidade de informação fiscal vão ser determinantes.

Autopeças: o coração do problema (e da solução) é cadastro + NF-e/NFC-e

Autopeças dependem de cadastro correto: NCM, descrição técnica, aplicação, unidades, kits, peça nova versus recondicionada, similares, entre outros. Com IBS/CBS, esse tema fica ainda mais sensível porque a reforma traz ajustes de padronização para que os documentos fiscais eletrônicos consigam registrar as novas informações. Em 2026, o varejo (NFC-e) e o atacado/distribuição (NF-e), além de operações de logística (CT-e/MDF-e), tendem a sentir:

- Atualizações de layout e validações nos documentos fiscais eletrônicos para comportar IBS/CBS/IS;

- Mais dependência de parametrizações corretas por item (tributação destacada por produto/serviço);
- Maior impacto em rotinas comuns do setor: devoluções, trocas, garantias, bonificações, remessas e retornos.

Em outras palavras: quem não fizer uma revisão robusta de cadastro e regras de tributação por item corre o risco de gerar inconsistências repetidas, quebrar processos no faturamento e criar passivos por erros sistêmicos.

Retíficas: operações mistas exigem clareza e padronização

Retíficas vivem uma realidade híbrida: existe o serviço técnico (mão de obra, usinagem, recuperação) e muitas vezes o fornecimento/aplicação de peças e insumos. Hoje, isso costuma gerar discussão e insegurança sobre ISS x ICMS em certas composições. O modelo IBS/CBS tende, no longo prazo, a reduzir esse tipo de conflito porque o IVA dual trata consumo de bens e serviços com lógica mais uniforme. Porém, em 2026, a empresa ainda estará no regime atual, então a prioridade é organizar a operação para que ela “encaixe” no novo padrão sem desorganizar o presente.

O que fazer (autopeças e retíficas):

- Mapear operações típicas: venda balcão, atacado, transferências, remessas/retornos, industrialização por encomenda (quando houver), garantia, troca e devolução.
- Revisar cadastro: NCM, descrições, unidades, kits e regras por item; criar governança (quem altera, como valida, como audita).





Integração

Informativo



- Atualizar e homologar ERP/emissor: NF-e/NFC-e (e documentos logísticos, se aplicável), com testes reais e validação de ponta a ponta.
- Treinar equipes: faturamento, fiscal, compras e TI, a falha mais comum é humana/paramétrica.
- Revisar políticas de troca e garantia: reduzir retrabalho e divergências em notas, estoque e créditos.

A conclusão a que se chega para autopeças e retíficas é que 2026 é o ano de preparação operacional: IBS e CBS entram como teste com alíquotas baixas, mas exigem

que a empresa esteja pronta para emitir documentos no padrão novo, manter cadastros consistentes e cumprir obrigações acessórias sem ruído. Quem tratar 2026 como um ensaio geral, organizando cadastro, homologando sistemas e treinando times, reduz riscos e ganha vantagem competitiva quando a transição avançar e o IVA dual começar a substituir de forma mais intensa o sistema antigo.

Thiago Costa Cavenaghi
Consultor Conarem - Tributário e Contábil

 (11) 5031 8712



www.restoclean.com.br

QUALIDADE + PRODUTIVIDADE + ECONOMIA + CONFORMIDADE AMBIENTAL

Sistemas de Lavagem: Máquinas + Produtos Biodegradáveis









ULTRASSOM BORBULHADOR PORTÁTIL SPRAY

Lava simultaneamente Alumínio, Ferro, Aço, Plástico.

Até 1,2T em 30 min



QUITAR DÍVIDAS: Quando Faz Sentido e Quando Não Faz

Ao organizar a vida financeira, uma das dúvidas mais comuns é: devo usar meu dinheiro para quitar uma dívida ou é melhor direcionar esse valor para outra finalidade, como investir, formar uma reserva ou realizar um objetivo pessoal? A resposta não é única e depende de dois conceitos fundamentais da educação financeira: a taxa de juros da dívida e o custo de oportunidade do dinheiro.

Entender esses dois pontos nos ajuda a tomar decisões mais racionais, evitando escolhas baseadas apenas na emoção ou na sensação imediata de alívio ao “se livrar” de uma dívida.

O primeiro fator a ser analisado é a taxa de juros. Toda dívida tem um custo, que é representado pelos juros cobrados ao longo do tempo. Quanto maior essa taxa, mais caro fica manter a dívida ativa. No Brasil, esse tema é ainda mais relevante, já que convivemos historicamente com juros elevados, principalmente em linhas de crédito como cartão de crédito, cheque especial e crédito pessoal não consignado.

Dívidas com juros muito altos tendem a crescer rapidamente, mesmo quando o valor original não parece tão grande. Nesses casos, quitar a dívida costuma fazer bastante sentido, pois o “retorno” dessa decisão é imediato: você deixa de pagar juros elevados, o que equivale, na prática, a obter um rendimento garantido igual à taxa da dívida. Por exemplo, quitar uma dívida que cobra 10% ao mês equivale a “ganhar” esses 10% mensalmente, algo praticamente impossível de obter em investimentos tradicionais com o mesmo nível de segurança.

Por outro lado, nem toda dívida tem juros elevados. Financiamentos imobiliários, crédito consignado e alguns financiamentos estudantis costumam ter taxas mais baixas e prazos longos. Nesses casos, a decisão de quitar antecipadamente precisa ser analisada com mais cuidado.

É aqui que entra o segundo conceito-chave: o custo de oportunidade. O custo de oportunidade representa aquilo que você deixa de ganhar ao escolher uma opção em vez de outra. Ao usar um dinheiro para quitar uma dívida, você abre mão de utilizá-lo para investir, criar uma reserva de emergência ou até mesmo para aproveitar uma oportunidade profissional ou pessoal.

Suponha que você tenha uma dívida com juros de 8% ao ano e, ao mesmo tempo, tenha acesso a investimentos conservadores que rendem algo próximo disso, ou até um pouco mais, no longo prazo. Nesse cenário, pode não ser financeiramente vantajoso usar todo o seu dinheiro para quitar a dívida imediatamente, especialmente se isso comprometer sua liquidez ou sua segurança financeira.

Outro ponto importante é a reserva de emergência. Antes de pensar em quitar dívidas de juros mais baixos, é fundamental avaliar se você possui uma reserva para imprevistos. Usar todo o dinheiro disponível para quitar uma dívida e ficar sem nenhuma proteção financeira pode gerar um problema maior no futuro, forçando você a recorrer novamente ao crédito em uma situação de emergência — muitas vezes, com juros mais altos.

Além disso, existe o aspecto psicológico da dívida. Para algumas pessoas, o simples fato de não ter dívidas traz tranquilidade e bem-estar, o que também tem valor. Embora essa sensação não apareça em cálculos matemáticos, ela pode influenciar positivamente o comportamento financeiro, reduzindo a chance de novas dívidas e aumentando a disciplina com o dinheiro.

Por isso, a decisão ideal costuma equilibrar razão e emoção. *Dívidas com juros altos, especialmente aquelas que crescem rapidamente, tendem a ser prioridade máxima de quitação. Já dívidas com juros baixos podem ser mantidas enquanto o dinheiro é usado de forma mais estratégica, desde que haja organização,*





Integração

Informativo



planejamento e uma reserva de emergência estruturada.

Em resumo, quitar uma dívida faz mais sentido quando a taxa de juros é elevada e supera claramente qualquer alternativa segura de uso do dinheiro. Por outro lado, quando os juros são baixos, pode ser mais inteligente avaliar o custo de oportunidade e considerar outras prioridades financeiras. O mais importante é tomar decisões conscientes, baseadas em informação, e não apenas no impulso ou na pressão social de “não dever nada”. **Educação financeira é, acima de tudo, aprender a fazer escolhas melhores com os recursos que temos.**

Sara Marques
Consultora Área Financeira Conarem

MARINGÁ

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

Curta nossas redes sociais
(41) 3133 3400

Sempre em movimento!

CURSO EAD

**Desempenho não é sorte,
É PREPARO**

O CONAREM agora reúne
11 cursos gratuitos e online, em parceria com o SENAI.

Novo curso:
BRUNIMENTO.

Acesse:
www.conarem.com.br/cursos-do-senai

Ou escaneie o **QR Code** abaixo.



+ **SENAI** + VOCÊ

Desempenho se constrói.



▶ Lei do Carbono Muda o Jogo — e o Aftermarket já Opera nesse Modelo há Décadas

A criação do Sistema Brasileiro de Comércio de Emissões de Gases de Efeito Estufa (SBCE), por meio da Lei nº 15.042, sancionada no fim de 2024 e que ganhará protagonismo em 2026, representa menos um marco simbólico ambiental e mais uma mudança estrutural na lógica econômica do país. Ao atribuir valor ao carbono, o Estado não apenas regula emissões: ele redefine incentivos, reorganiza cadeias produtivas e altera, de forma silenciosa, a forma como eficiência passa a ser percebida e recompensada.

A experiência internacional mostra que mercados de carbono não funcionam por discurso, mas por método. Exigem regras claras, previsibilidade institucional e capacidade de mensuração. O Brasil ainda constrói esse arcabouço, mas o sinal político e econômico é inequívoco: o carbono deixa de ser uma externalidade gratuita e passa a integrar o cálculo estratégico das empresas.

No setor automotivo — e de maneira menos óbvia, no aftermarket — essa mudança é estrutural. Cadeias longas, intensivas em energia, logística e transformação industrial tornam-se mais sensíveis a custos indiretos. Quem mede, compara e reduz emissões passa a operar com vantagem competitiva. Quem não mede, acumula risco.

O ponto menos debatido é que uma parte relevante do aftermarket brasileiro **sempre operou sob a lógica que o mercado de carbono agora tenta institucionalizar**. Remanufatura e retífica não nasceram como respostas ambientais, mas como soluções econômicas para um problema clássico da indústria: alto custo de substituição integral, desperdício de materiais e imobilização excessiva de capital. O efeito ambiental veio como consequência — não como intenção.

A **remanufatura**, em sua essência, não é reaproveitamento informal. É reindustrialização. Um componente retorna ao ciclo produtivo e passa por desmontagem completa, inspeção técnica rigorosa,

substituição de partes críticas, recondicionamento conforme especificações industriais e testes equivalentes aos de um produto novo. O resultado não é uma peça usada, mas um produto tecnicamente revalidado, com desempenho previsível e padronizado.

O efeito compensatório é direto. Ao remanufaturar, evita-se a extração de novas matérias-primas, reduz-se o consumo energético da produção primária e diminuem-se emissões associadas à fundição, à usinagem pesada e ao transporte de longas distâncias. Cada componente recuperado representa emissões evitadas que ocorreriam caso um novo fosse produzido do zero. Trata-se de compensação sistêmica, não contábil.

A **retífica** atua em uma escala ainda mais sensível do ponto de vista ambiental e econômico. Produzir um motor novo envolve mineração intensiva, processos térmicos de alto consumo energético, cadeias logísticas longas e grande volume de resíduos industriais. A retífica faz o oposto: recupera o ativo mais intensivo em carbono do veículo. Restaura tolerâncias e geometrias originais, reaproveita blocos, cabeçotes e virabrequins, substitui apenas o que é tecnicamente necessário e estende a vida útil do conjunto por anos.

Cada motor retificado significa menos aço fundido, menos energia industrial consumida, menos transporte de componentes pesados e menos descarte de material estrutural. É uma forma silenciosa de compensação de emissões — realizada sem créditos, sem certificados e sem narrativa ESG.

Por isso, remanufatura e retífica sempre operaram, na prática, como **modelos compensatórios**. Elas evitam emissões antes que elas existam, estendem a vida útil de ativos industriais e reduzem pressão sobre recursos naturais. São exatamente os princípios que hoje sustentam os mercados regulados de carbono — apenas nomeados e monetizados tardiamente.



Integração

Informativo



O que a Lei nº 15.042 faz não é criar essa lógica, mas **reconhecê-la economicamente**. A diferença é que agora eficiência passa a ser mensurável, emissões passam a ter preço e práticas históricas do aftermarket ganham tradução financeira e regulatória.

Isso não significa que oficinas independentes ou pequenos distribuidores enfrentarão obrigações diretas no curto prazo. Mas significa que seus parceiros enfrentarão. E, em cadeias integradas, exigências se deslocam rapidamente. A pressão por dados, rastreabilidade e padrões mínimos não virá por ideologia ambiental, mas por racionalidade econômica.

O aftermarket brasileiro talvez esteja mais preparado do que imagina. Enquanto muitos setores ainda aprendem a ser circulares, o desafio aqui é outro: **traduzir um saber técnico antigo para a nova gramática do mercado** — dados, métricas, rastreabilidade e valor econômico do que sempre foi eficiente.

A Lei do Carbono não define vencedores e perdedores de imediato. Mas redefine o jogo. E, como em todo jogo novo, os primeiros movimentos raramente são os mais barulhentos. São os mais estratégicos.

Como remanufatura e retífica podem virar crédito no mercado de carbono

Mesmo antes da regulamentação plena do SBCE, empresas do aftermarket podem se preparar para transformar eficiência histórica em valor econômico futuro.

1 . Medir

Mapear volumes remanufaturados ou retificados, materiais reaproveitados e consumo energético dos processos.

2 . Comparar

Demonstrar o “cenário base”: quanto seria emitido se o componente ou motor fosse produzido do zero. A diferença caracteriza a emissão evitada.

3 . Registrar

Organizar rastreabilidade, padrões técnicos, laudos e histórico produtivo. Sem registro, não há validação.

4 . Validar

A creditação tende a ocorrer via certificadoras independentes, metodologias reconhecidas ou programas setoriais.

5 . Entender o tempo do processo

Créditos não nascem da intenção, mas da prova técnica. A creditação é consequência da eficiência — não o ponto de partida.

Dica para o Retificador

Sua empresa já atua com extensão da vida útil de componentes então, o primeiro passo não é buscar créditos de carbono, mas **organizar o que você já faz**. Comece medindo processos, registrando dados e estruturando comparações técnicas. No mercado de carbono, não vence quem fala melhor sobre sustentabilidade, mas quem consegue provar, com método, que evita emissões antes mesmo de precisar compensá-las.

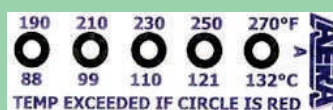
E você, já enxerga a eficiência do aftermarket como ativo econômico ou ainda apenas como operação? Queremos ouvir sua opinião.

Carla Loretta Nória

Agência de Comunicação Insight Trade

SELO DE TEMPERATURA

Uso obrigatório conforme
norma técnica
ABNT NBR 13.032



Informações:
www.conarem.com.br



Raios X da Retífica de Motores

Importante projeto que a Direção CONAREM está executando é o mapeamento qualitativo e quantitativo das retificas, sendo muito importante para seu sucesso a colaboração de todos no retorno do questionário enviado nesse sentido. Trata-se de ferramenta estratégica essencial para fortalecer a representatividade, orientar decisões e ampliar o valor entregue aos associados e parceiros do CONAREM.

Permite que a entidade deixe de atuar com base em percepções e passe a operar com dados concretos e inteligência institucional. Benefícios do mapeamento para a Direção e associados/parceiros do CONAREM

1. Fortalecimento da representatividade institucional.
2. Tomada de decisões baseada em dados.
3. Planejamento estratégico mais assertivo, com profissionalização da gestão da instituição.
4. Otimização da transparência e governança.
5. Portfólio de serviços, cursos e eventos alinhados à realidade e expectativas dos associados.
6. Aumento do engajamento dos associados.
7. Atração de novos associados.
8. Captação de recursos e parcerias. Cursos rápidos de reciclagem

A partir dos dados levantados no mapeamento, serão oferecidos cursos online de curta duração (30 minutos), com conteúdo bem objetivo e prático, especialmente desenvolvidos para facilitar a adaptação dos gestores de retificas ao novo cenário de mercado. Na “Nova Economia” a única coisa permanente é o estado de mudança, caracterizando-se como principal ativo da empresa a Informação: de mercado, da concorrência, das tendências, das novas tecnologias aplicadas à gestão e dos reflexos da conjuntura econômica. Inovação como requisito para a sobrevivência e crescimento A direção do CONAREM deverá implantar a curto prazo seu “Instituto de Inovação”, projeto que representa um importante salto de maturidade institucional. Trata-se de um movimento estratégico alinhado com o novo cenário de mercado, transformando a entidade não apenas representativa,

mas também como relevante protagonista do desenvolvimento do setor de retificas, conectando empresas, conhecimento, tecnologia e futuro. Não se trata simplesmente de um projeto pontual, mas sim de um importante ativo institucional de médio e longo prazo. O mapeamento supra citado constitui-se também em relevante fonte de dados para otimizar a criação e a operação do “Instituto de Inovação CONAREM”.

Leopoldo Andretto Palestrante in company, consultor empresarial e palestrante visitante da Universidade da Califórnia. Coordenou MBAs da Fundação Getúlio Vargas, onde foi analista senior do seu Centro de Pesquisas.

Leopoldo Andretto
Analista de Inovação ■

CURSO EAD

INSPIRAÇÃO DO DIA

“Estudar é **avançar**; quem não aprende, **fica para trás**.”

CONHEÇA OS CURSOS SENAI

Iniciativa: | Apoiadores:

CONAREM | **KOLBENSCHMIDT** | **MAHLE** | **RIOMAQ**
SABO | **TAKAO**



Quando a Técnica Atravessa Fronteiras Missão Empresarial CONAREM 2026

Há mais de duas décadas, o CONAREM atravessa fronteiras com um propósito muito claro: aprender onde a engenharia acontece, onde a indústria pensa o futuro e onde o conhecimento técnico não é discurso, é prática. Itália, Estados Unidos, Canadá, China, Japão, Alemanha. Cada país visitado deixou marcas, não apenas em fotos ou relatórios, mas na forma como as retíficas brasileiras evoluíram, se profissionalizaram e passaram a olhar o próprio negócio com mais método, mais critério e mais ambição.

Essas missões nunca foram turismo disfarçado. Sempre foram jornadas técnicas. Fábricas, centros de engenharia, museus industriais, feiras globais, linhas de produção que não aparecem em vídeos promocionais. O foco é entender como se pensa motor em outros mercados, como se projeta durabilidade, como se evita erro antes que ele aconteça. É aprender com quem faz, com quem mede, com quem testa, com quem responde por cada milímetro de tolerância.

Mas toda missão do CONAREM carrega algo além da técnica. Porque ninguém aprende apenas olhando máquinas. Aprende-se caminhando pelas cidades, conversando à mesa, observando hábitos, entendendo culturas que moldam a forma como as empresas trabalham e as pessoas tomam decisões. Há sempre um tempo para o olhar atento, para o silêncio que ensina, para a troca que acontece fora do cronograma oficial. É aí que muitos dos aprendizados mais duradouros se revelam. Sem contar o valor de conhecer pessoas, trocar informações ao longo de toda a missão e construir conexões que seguem vivas muito além do roteiro planejado.

“Já viajei muitas vezes com o CONAREM e posso dizer que cada missão deixa algo que não cabe em relatório. A gente volta diferente. Volta com novas ideias, novos contatos e, principalmente, com uma visão mais ampla do nosso próprio negócio. O aprendizado acontece o tempo todo — na visita técnica, no almoço, na conversa

no ônibus, no silêncio que faz a gente refletir.”, afirma Felipe Nantes, proprietário da Retífica Base de Guarulhos-SP

Em 2026, o CONAREM convida os retificadores brasileiros para mais uma dessas jornadas. Uma missão construída com o rigor técnico que sempre nos guiou, passando por centros industriais, feiras internacionais e referências globais do setor, mas também com espaço para a vivência cultural que amplia repertório, visão de mundo e senso de pertencimento a uma cadeia global da engenharia de motores.

Participar de uma missão empresarial do CONAREM é voltar diferente e com muito conhecimento adquirido. Não porque se viu algo extraordinário, mas porque se passou a enxergar o próprio negócio com outros olhos. É trazer na bagagem menos souvenirs e mais respostas certas. Menos certezas antigas e mais vontade de fazer melhor. Em 2026, mais uma vez, o CONAREM segue fazendo o que sempre fez: abrir caminhos para quem entende que técnica se aprende, cultura se absorve e excelência se constrói, passo a passo, muito além da bancada.

**Para informações, valores e reservas
da Missão Empresarial CONAREM
2026,**

**entre em contato com a
agente de viagens Nathália de
Bernardi, pelo**

**e-mail nathalia@drucker.com.br ou
pelos telefones (11) 2973-6469 e (11)
94762-6486.**

**Mais detalhes sobre a missão também
estão disponíveis no site do CONAREM:
www.conarem.com.br ■**



Integração

Informativo



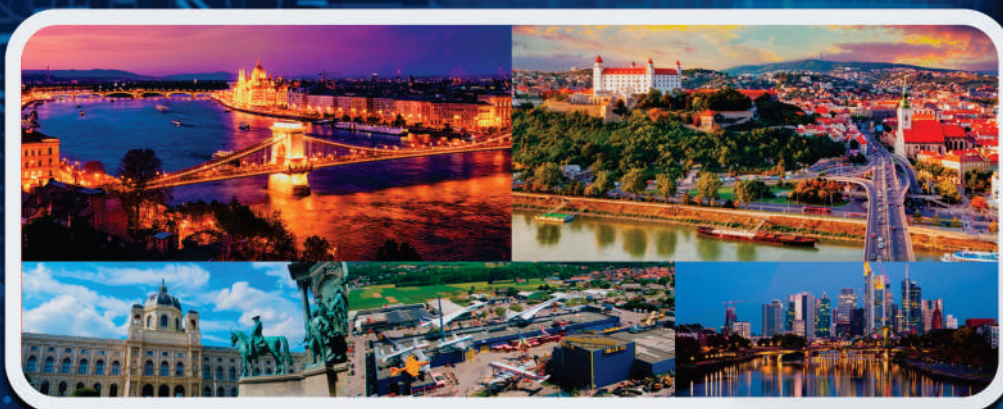
MISSÃO

EMPRESARIAL **2026**

Expandir o seu negócio começa por
EXPANDIR A SUA VISÃO.

O CONAREM convida você para uma **experiência internacional** que vai além da técnica — uma missão empresarial pensada para empresários de retíficas que desejam **enxergar o futuro do aftermarket** antes dele chegar.

A Missão Empresarial CONAREM 2026
não é uma viagem.
É UMA IMERSÃO ESTRATÉGICA.



Vagas **LIMITADAS**. Reservas já em andamento.



Dois roteiros **INDEPENDENTES E COMPLEMENTARES**

Você pode participar de **um único roteiro** ou viver a **experiência completa**, somando os dois.

Member



Integração

Informativo



ROTEIRO 1 - ALEMANHA + AUTOMECHANIKA

Indústria, engenharia e inovação no centro do mundo automotivo

Saída: 02/09/2026
Retorno: 12/09/2026

Uma imersão profunda no coração da engenharia automotiva mundial, conectando tradição industrial, inovação tecnológica e o maior evento do aftermarket global.

Cidades e visitas:

- **Munich** - City tour, visita técnica à BMW, Museu BMW e BMW Welt
- **Stuttgart** - Visita ao Museu da Porsche
- **Sindelfingen** - Visita à fábrica da Mercedes-Benz e Museu da Mercedes-Benz
- **Neckarsulm** - visita ao Deutsches Motorradmuseum e fábrica da Audi
- **Frankfurt** - Automechanika Frankfurt
- **Sisheim** - Visita ao Technik Museum Sisheim

INVESTIMENTO - ROTEIRO 1

- Apartamento individual: US\$ 5.250 por pessoa
- Apartamento duplo: US\$ 4.040 por pessoa

ROTEIRO 2 - EUROPA CENTRAL + ALEMANHA

Estratégia, novos mercados e visão global do aftermarket

Saída: 09/09/2026
Retorno: 22/09/2026

Para quem deseja ampliar a visão estratégica, compreender mercados emergentes e conectar diferentes realidades do aftermarket europeu.

Cidades e visitas:

- **Frankfurt** - Automechanika Frankfurt
- **Sisheim** - visita ao Technik Museum Sisheim
- City tour nas cidades de **Praga, Viena, Brun (República Tcheca), Bratislava, Budapeste e Gyor (Hungria)**
- **Munich** - city tour, visita técnica à BMW, Museu BMW e BMW Welt

INVESTIMENTO - ROTEIRO 2

- Apartamento individual: US\$ 7.360 por pessoa
- Apartamento duplo: US\$ 5.620 por pessoa

O PACOTE INCLUI

- Acompanhamento durante toda a viagem
- Seguro viagem
- Traslados conforme itinerário
- Hospedagens com café da manhã
- Visitas técnicas, museus e credenciamento para a Automechanika

PASSAGEM AÉREA

NÃO INCLUSA, oferecendo total liberdade para:

- Emissão com milhas
- Compra direta
- Outra agência de sua preferência
- Ou contratação com a **Drucker Turismo**, parceira oficial da missão

FORMA DE PAGAMENTO

- Boleto ou faturamento para empresas em até **10X SEM JUROS**
- À vista via **PIX** ou transferência bancária

- Valores em dólares, com câmbio fechado.
- Vagas **LIMITADAS**

Algumas viagens marcam datas.
OUTRAS MARCAM DECISÕES.

Garanta sua vaga na **Missão Empresarial CONAREM 2026**

Acesse o site oficial e confira todos os detalhes

Fale agora com **Nathália de Bernardi** no **WhatsApp (11) 94762-6486**





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 - 4.396 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