



Integração

Informativo



ANO 23

Nº 02

Veículo de Informação Nacional do Setor de Retíficas de Motores

Abrindo Espaços e Fortalecendo Suporte Técnico, Capacitação, Produtividade e Competitividade



O ano de 2026 iniciou com uma pauta de trabalho muito importante. Além do planejamento das atividades para o exercício, tivemos as eleições do CONAREM para o próximo quadriênio.

Como a nossa entidade, também estão sendo renovados os quadros de diretivos da ARERGS, ARESC, ANDAP, SICAP, SINCOPEÇAS – SP, Sindirepa Nacional e FIESP.

Esse novo time em cada entidade vem com boas energias e vontade de construir um cenário diferente e, especificamente no CONAREM, teremos novidades. Entre elas a criação do espaço denominado “CONAREM Mulher”. Um ambiente composto por empresárias e gestoras de retíficas onde elas terão seu espaço, liberdade de ação e apoio na geração de novos projetos que possam dinamizar os negócios, respeitando o ponto de vista feminino. O primeiro evento já está formatado para acontecer em 07 de maio na cidade de Curitiba-PR. Na oportunidade, elas receberão um grande volume de informações que as alinharão com tudo que há de importante no setor de retíficas.

A plenária de janeiro também aprovou a criação de um grupo de trabalho denominado “CONAREM Jovem Empresário”. Esse ambiente deverá ser composto por herdeiros dos acionistas das retíficas e profissionais selecionados para assumirem, no futuro, a gestão das empresas. Pretendemos desenvolver neste espaço as habilidades de comando, ampliar os conhecimentos unindo as novas técnicas de administração com as experiências adquiridas pelas gerações anteriores. Isso permitirá que o grupo troque informações com seus colegas de modo a crescerem profissionalmente, evitando cometer erros pela falta de experiência e amadureça rapidamente com segurança e decisão.

Um processo de sucessão é complexo. Para que tenha sucesso é necessário que possua uma governança na empresa na qual seja respeitada a cultura do fundador e as mudanças sejam negociadas com o devido respeito pelas partes, pois o equilíbrio irá gerar bons resultados.

A diretoria do CONAREM procura trabalhar à frente dos acontecimentos, pois isso nos possibilita discutir, gerar propostas, debatê-las com profundidade tanto internamente como em outros ambientes associativos, para que as decisões sejam as ideais para todos.

Ocupando o único assento no conselho de administração do Instituto da Mobilidade de Baixo Carbono do Brasil, representando toda a cadeia do Aftermarket, o CONAREM está contribuindo para a construção de um programa de redução de emissões que respeite o modelo econômico brasileiro. Defendemos a utilização de biocombustíveis e biogás nas motorizações dos veículos, mantendo a cadeia produtiva desde a agricultura, empregos nas siderúrgicas, indústrias de autopeças, montadoras instaladas no Brasil, bem como em toda a cadeia do pós-venda, incluindo as retíficas de motores.

Em março nosso diretor jurídico esteve manifestando oralmente a nossa posição no STF – Superior Tribunal de Justiça na condição de Amicus Curiae na ADPF 1106, processo da PGR que visa discutir a Lei Ferrari, legislação que estabelece o relacionamento comercial entre as partes montadora e concessionárias de veículos. Essa Lei foi criada na década de 70 e precisa ser modernizada, pois engessou a estrutura e isso, acabou trazendo prejuízos aos consumidores e refletindo também no mercado independente de peças e serviços.

O CONAREM, em conjunto com as entidades que compõe a Aliança Aftermarket Brasil, vem trabalhando



Integração

Informativo



junto ao Congresso Nacional para que seja implantada a ITV – Inspeção Técnica Veicular. Esse projeto visa a verificação real do estado dos veículos em circulação. Havendo irregularidades que possam gerar problemas na operação, o veículo deverá passar pelos devidos reparos e retornar para a inspeção. Os países desenvolvidos operam há muitos anos com excelentes resultados na redução de acidentes com vítimas e veículos parados nas vias de circulação pública.

Na primeira dezena de abril, aconteceu a AUTOMECHANIKA Buenos Aires, uma tradicional mostra de peças e equipamentos para o segmento automotivo. Na ocasião, o CONAREM se fez presente junto a outros diretores presidentes da Aliança para participar do movimento sul-americano em defesa do movimento *Right to Repair*. Este tema precisa evoluir e a Aliança está fortemente empenhada no desenvolvimento de uma legislação que valorize o direito de propriedade do consumidor. Este ao comprar um produto, ele pagou pelo direito de uso do equipamento e do software nele incorporado. Desta forma, entendemos que ele deverá ter a liberdade de utilizar e manter o bem de sua propriedade da forma como achar melhor e não ser vítima do abuso de poder ao ser obrigado a recorrer a uma rede autorizada de fábrica, caso contrário perderá a garantia. Este é um tema sensível, pois ele poderá e muito ajudar os consumidores a economizar um bom dinheiro na manutenção dos seus bens.

Uma das bandeiras que o CONAREM sempre defendeu e dedicou grande parte dos seus investimentos é na parte técnica. Os onze cursos on-line de EAD-Ensino a Distância desenvolvidos conjuntamente com o SENAI-SP já atingiram perto de 90.000 inscrições, um fato muito interessante, pois muito se diz que os jovens não têm mais interesse na área mecânica. Não é isso que vemos com esse significativo número de alunos matriculados nesses cursos.

Sabemos que isso não é suficiente. Precisamos atualizar a base de técnicos em retíficas de motores permanentemente, para tal, definimos realizar eventos

estaduais nas principais unidades da Federação: RS, SC, PR, SP, MG, GO, MT, BA, PE, CE. Esses encontros estaduais terão dois plenários, um técnico voltado para palestras sobre produtos e o segundo dirigido aos empresários, gerentes e equipe comercial, momento no qual serão abordados temas de real interesse para os dois públicos. Fique atento às datas. No site do CONAREM, na AGENDA, estará o calendário e os locais onde serão realizados. Não perca essa oportunidade, será de grande valia para todos.

As entidades ARERGS, ARESC e CONAREM se uniram para realizar o “Summit Retíficas Brasil”, em 08 de maio, no Expotrade Pinhais, recinto da famosa AUTOPAR. Na ocasião, foi apresentada uma programação que abordou temas como Reforma Tributária, Meio Ambiente, Inovação, Comunicação e Marketing, Jurídico e o ponto alto do evento foi a palestra ministrada por José Eduardo Luzzi, presidente o IMBCBrasil que apresentou ao público quais caminhos o Brasil deverá investir para descarbonizar a sua frota nas próximas décadas.

Você, retificador, que ainda não está associado, participe da sua entidade representativa. A sua empresa ganhará muito com informações privilegiadas, benefícios diversos, entre eles o comercial na compra de peças, insumos e equipamentos.

Esperamos por você!



José Arnaldo Laguna
diretor presidente ■



Retíficas de Motores: A importância da Gestão Ambiental, Trabalhista e da Capacitação das Equipes

O setor de retíficas de motores ocupa uma posição estratégica dentro da cadeia automotiva e industrial. Ao recuperar componentes e prolongar a vida útil dos motores, as retíficas contribuem diretamente para a economia circular, reduzindo o descarte de materiais e o consumo de recursos naturais. No entanto, essa atividade também envolve riscos operacionais, ambientais e trabalhistas que exigem cada vez mais organização, controle e capacitação das equipes.

Diante de um cenário de fiscalizações mais técnicas e legislações mais rigorosas, torna-se fundamental que as retíficas adotem uma gestão estruturada, baseada em três pilares principais: conformidade ambiental, cumprimento da legislação trabalhista e qualificação contínua dos colaboradores.

Responsabilidade ambiental das retíficas

A atividade de retífica envolve processos que podem gerar resíduos industriais e substâncias potencialmente contaminantes, como óleos, graxas, solventes e resíduos metálicos. Por isso, a gestão ambiental adequada deixou de ser apenas uma recomendação e passou a ser uma exigência legal.

Entre as principais responsabilidades ambientais das retíficas estão a destinação correta de resíduos contaminados, o armazenamento adequado de substâncias e materiais perigosos, o controle de efluentes e resíduos industriais e a manutenção da documentação ambiental atualizada.

O atendimento às exigências dos órgãos ambientais também se tornou parte essencial da rotina das empresas do setor.

Uma gestão ambiental organizada reduz riscos de autuações, multas e interdições, além de fortalecer a imagem da empresa perante clientes, parceiros e entidades do setor. Quando bem estruturada, ela permite que a retífica demonstre na prática sua

contribuição para a sustentabilidade industrial.

Legislação trabalhista e segurança no ambiente de trabalho

Outro aspecto essencial para o funcionamento das retíficas está relacionado à legislação trabalhista e à segurança do trabalho. As atividades realizadas nesse tipo de empresa envolvem máquinas, ferramentas pesadas, contato com produtos químicos e operações que exigem atenção permanente às normas de segurança.

A legislação brasileira estabelece diversas normas que visam proteger a saúde e a integridade física dos trabalhadores. O cumprimento dessas normas não deve ser visto apenas como obrigação legal, mas como uma estratégia de gestão que protege o colaborador e reduz riscos de acidentes, afastamentos e passivos trabalhistas.

Empresas que investem em segurança e organização criam ambientes de trabalho mais eficientes, com equipes mais engajadas e produtivas.

Treinamento das equipes: investimento estratégico

Um dos fatores mais importantes para garantir a conformidade ambiental e trabalhista dentro das retíficas é a capacitação das equipes. Treinamentos periódicos permitem que os colaboradores compreendam melhor os riscos das atividades, saibam como operar máquinas com segurança e estejam preparados para lidar corretamente com resíduos, equipamentos e procedimentos internos.

Entre os temas mais importantes para treinamento nas retíficas destacam-se as boas práticas ambientais, o manejo e armazenamento de resíduos, o uso correto de equipamentos de proteção individual, a operação segura de máquinas e ferramentas e a organização do ambiente de trabalho.

Além de reduzir riscos, os treinamentos contribuem



Integração

Informativo



para melhorar a qualidade dos serviços, aumentar a produtividade e fortalecer a cultura organizacional da empresa. Equipes treinadas trabalham com mais segurança, autonomia e responsabilidade.

Gestão documental: base da conformidade

Outro ponto fundamental para as retíficas é a gestão documental. Muitas empresas realizam corretamente diversas práticas ambientais e de segurança, mas não possuem a documentação organizada para comprovar essas ações em caso de fiscalização.

A gestão documental envolve a organização e manutenção de documentos importantes, como licenças ambientais, contratos de destinação de resíduos, registros de treinamentos realizados, documentos relacionados à segurança do trabalho e procedimentos operacionais internos.

Manter esses documentos organizados e atualizados facilita o trabalho da empresa no dia a dia e garante maior segurança durante auditorias ou visitas de fiscalização. Mais do que cumprir exigências legais, a gestão documental representa um instrumento de controle e melhoria contínua dos processos internos.

Organização como caminho para o futuro do setor

O setor de retíficas de motores vem passando por um processo de evolução e profissionalização. Empresas que se antecipam às exigências legais e estruturam suas práticas ambientais, trabalhistas e operacionais conquistam maior segurança, credibilidade e competitividade.

Nesse contexto, a capacitação das equipes, a organização documental e o cumprimento das normas ambientais e trabalhistas tornam-se elementos fundamentais para a sustentabilidade do negócio.

Mais do que atender obrigações legais, trata-se de

construir empresas mais organizadas, seguras e preparadas para os desafios do futuro. Ao fortalecer suas práticas de gestão e capacitação, o setor consolida sua posição como um dos principais pilares da economia circular e da responsabilidade ambiental na indústria automotiva.

Judi Cantarin / Dr. Lucas Gomes
Consultores 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



Integração

Informativo



O Retificador Brasileiro: técnica, confiança e visão de futuro

E aqui surge um ponto importante: o retificador que continuará relevante nos próximos anos será aquele que entender que sua principal máquina não é a retificadora de cilindro, nem a brunidora, nem a retificadora de virabrequim. A principal máquina é a empresa. Gerir bem passa a ser tão importante quanto medir bem.

Isso significa organizar processos, entender custos, definir preços com inteligência e construir relações sólidas com quem depende diretamente do funcionamento do motor: transportadores, operadores de frota, produtores rurais e empresas que simplesmente não podem parar.

Quando uma retífica conquista a confiança desse tipo de cliente, ela deixa de ser apenas fornecedora. Passa a ser parte da operação. E parceiros de operação não são substituídos com facilidade.

Outra mudança inevitável é a presença digital. Não é necessário virar influenciador automotivo nem produzir vídeos todos os dias. Mas é fundamental existir no ambiente onde as pessoas buscam informação.

Um perfil atualizado no Google, boas avaliações de clientes, um Instagram simples mostrando serviços bem executados ou até um WhatsApp profissional já fazem diferença. Hoje muitas decisões começam com



(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



Integração

Informativo



uma pesquisa no celular. Quem não aparece, muitas vezes simplesmente não entra na lista de escolha.

Isso não significa abandonar a tradição. Pelo contrário. A tradição da retífica brasileira é justamente o que dá força ao setor. O conhecimento acumulado, a experiência prática e o respeito conquistado ao longo de décadas são ativos valiosos. O desafio está em combinar essa tradição com uma visão mais empresarial. Retífica não é apenas serviço mecânico. É engenharia aplicada. É recuperação de ativos. É inteligência técnica colocada a serviço da mobilidade.

Em um país com uma frota enorme, veículos rodando intensamente e uma economia que depende fortemente do transporte rodoviário, esse tipo de competência continua sendo indispensável.

O futuro da retífica brasileira não está ameaçado. Está em transformação. E transformação não elimina quem tem conhecimento. Apenas seleciona quem decide evoluir.

No fim das contas, o papel do retificador continua sendo o mesmo de sempre: fazer o motor voltar a funcionar. A diferença é que, agora, além de recuperar motores, será cada vez mais importante saber conduzir bem a empresa.

Porque motor parado é problema. Mas empresa parada é destino.

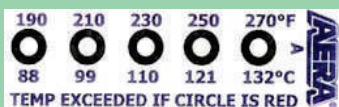
Carla Loretta Nória
Agência de Comunicação Insight Trade

SELO DE TEMPERATURA

ABNT NBR 13.032

Informações:

www.conarem.com.br



**MAIS QUALIFICAÇÃO
MAIS OPORTUNIDADES**

Formação técnica **acesível**
Conhecimento que gera resultado

Matricule-se **gratuitamente**
nos cursos EAD SENAI + CONAREM

**11 CURSOS
GRATUITOS
E ONLINE**

- ✓ Crescimento técnico com apoio do SENAI e CONAREM
- ✓ Mais de 86 mil alunos matriculados desde o início da parceria
- ✓ Formação técnica com aplicação prática

**NOVO CURSO
DISPONÍVEL!**

O curso de **Brunimento** chega para fortalecer a capacitação profissional no setor de motores.

Porque desempenho se constrói com conhecimento.



▶ POR QUE VOCÊ NÃO CONSEGUE POUPAR? Erros comuns que sabotam suas finanças e como mudar esse comportamento

Muitas pessoas acreditam que não conseguem poupar porque ganham pouco. Essa é uma explicação comum — e, em alguns casos, realmente pode ser um fator relevante. No entanto, na prática, o que frequentemente impede a formação de uma reserva financeira não é apenas o nível de renda, mas hábitos financeiros automáticos que passam despercebidos no dia a dia.

Pequenas decisões repetidas ao longo do mês, falta de planejamento ou crenças limitantes sobre dinheiro podem criar um ciclo em que poupar parece impossível

A boa notícia é que, na maioria das vezes, esses obstáculos estão ligados a comportamentos que podem ser ajustados com algumas mudanças simples. Identificar esses padrões é o primeiro passo para construir uma relação mais saudável com o dinheiro e começar a poupar com mais consistência.

A seguir, estão cinco erros comuns que podem estar impedindo você de poupar — e o que fazer para mudar esse cenário.

1. Poupar apenas “se sobrar dinheiro”:

Um dos erros mais comuns é tratar a poupança como algo que só acontece caso sobre dinheiro no final do mês. O problema é que, quando o dinheiro é usado primeiro para pagar despesas e consumo, raramente sobra algo significativo. Quando a poupança depende do que sobra, ela acaba sendo sempre adiada.

Uma forma simples de mudar esse comportamento é inverter a lógica do orçamento. Em vez de poupar apenas no final do mês, defina um valor para poupar logo no início, como se fosse uma conta obrigatória.

Esse valor não precisa ser alto. O importante é criar o hábito. Com o tempo, esse hábito tende a se consolidar e a reserva financeira passa a crescer de forma mais natural.

2. Não saber exatamente para onde vai o dinheiro:

Quando se olha apenas para o saldo final da conta, pode parecer que o dinheiro “sumiu”, quando na verdade ele foi distribuído em diversos pequenos gastos ao longo do mês.

Uma maneira eficiente de resolver isso é registrar todos os gastos por pelo menos 30 dias. Esse registro pode ser feito em um caderno, em um bloco de notas ou em aplicativos de controle financeiro. O objetivo desse exercício não é julgar as despesas, mas identificar padrões de consumo.

3. Subestimar pequenos gastos recorrentes:

Assinaturas digitais, aplicativos, serviços recorrentes, delivery e compras por impulso costumam parecer pequenos quando analisados individualmente. Porém, quando somados ao longo do mês, podem representar valores bastante significativos.

Para reduzir esse impacto, vale fazer uma revisão periódica dos gastos recorrentes e se perguntar:

**Esse serviço ainda faz sentido para mim?*

**Eu realmente utilizo essa assinatura?*

**Existe uma alternativa mais econômica?*

Caso haja dúvida, uma boa estratégia é suspender temporariamente a assinatura ou revisar o plano contratado. Muitas pessoas descobrem que conseguem manter a mesma qualidade de vida com menos gastos recorrentes.

4. Não ter um objetivo claro para poupar:

Quando a poupança não está associada a um propósito, ela tende a parecer apenas uma restrição ao consumo. Já quando existe um objetivo claro, poupar passa a representar um passo em direção a algo importante.

Esse objetivo pode ser, por exemplo: construir uma reserva de emergência, realizar uma viagem, trocar de



carro, aumentar a segurança financeira da família ou o que fizer sentido pra você.

Quando o dinheiro guardado tem um destino definido, fica mais fácil manter a disciplina e resistir a gastos impulsivos.

5. Acreditar que é preciso começar com valores altos:

Muitas pessoas adiam o início da poupança porque acreditam que só vale a pena guardar dinheiro quando conseguem separar valores maiores.

Essa crença acaba criando um bloqueio psicológico: como o valor “ideal” parece distante, a pessoa simplesmente não começa.

Além disso, mudar a forma como pensamos sobre o dinheiro também faz diferença. Expressões como “é pouco dinheiro” ou “não faz diferença” podem diminuir a importância do esforço feito. Cada valor poupado representa um passo na construção de uma vida financeira mais equilibrada.

Construir uma reserva financeira raramente acontece por acaso. Na maioria das vezes, ela é resultado de pequenas mudanças de comportamento ao longo do tempo.

Acompanhar gastos, definir prioridades, revisar despesas recorrentes e estabelecer objetivos claros são atitudes simples que podem transformar a forma como lidamos com o dinheiro.

Mais do que o valor inicial, o que realmente faz diferença é começar e manter consistência.

E a pergunta que fica é: Se você começasse a poupar hoje, qual seria o primeiro objetivo para esse dinheiro?

Sara Marques
Consultora Área Financeira Conarem

Quando o brunimento vira notícia: CONAREM e SENAI lançam novo curso e programa de capacitação já ultrapassa 90 mil alunos

Novo módulo amplia programa que já formou mais de 90 mil profissionais e convida retificadores a atualizarem uma das técnicas mais críticas da bancada

Se existe uma operação que separa um motor apenas “montado” de um motor realmente bem reconstruído, essa operação atende pelo nome de brunimento. É ali, no início do acabamento do cilindro, que se define boa parte da vida útil do motor, do consumo de óleo e da vedação correta dos anéis.

Pensando justamente nessa etapa essencial da retífica, o CONAREM, em parceria com o SENAI, acaba de lançar o 11º módulo do programa nacional de capacitação técnica, dedicado exclusivamente às Técnicas e de Brunimento Aplicadas a Cilindros de Motores de Combustão Interna.

O curso integra uma iniciativa que começou em 2022 e que já se tornou uma das maiores ações de qualificação do aftermarket automotivo brasileiro. Com o apoio de empresas como Mahle, Motorservice (Kolbenschmidt e Pierburg), Riomaq, Sabó e Takao, o programa já ultrapassou a marca de 90 mil alunos capacitados em todo o país.

Mais do que números, isso significa retíficas mais preparadas, profissionais mais seguros na bancada e serviços executados com maior precisão técnica.

Hoje, a plataforma reúne 11 módulos completos, abordando temas fundamentais da rotina das retíficas, como características de motores a combustão, metrologia aplicada, retífica de biela, bloco,



Integração

Informativo



virabrequim, volante e cabeçote, montagem e ajustagem de motores Otto e Diesel, além de boas práticas em sistemas de alimentação.

O novo módulo de brunimento chega justamente para aprofundar uma operação que exige técnica, precisão e conhecimento de parâmetros.

Durante o curso, o profissional aprende sobre:

- processos de broqueamento
- escolha correta de ferramentas e insumos
- preparação do bloco para brunimento
- especificações dos fabricantes, rugosidade, ângulo de brunimento, velocidade de acionamento e de rotação
- escolha das pedras abrasivas e de réguas diamantadas
- ajuste dos parâmetros do processo
- procedimentos de controle de qualidade

O formato também foi pensado para a realidade da oficina. O curso é 100% online, gratuito e autoinstrucional, permitindo que o profissional estude no próprio ritmo. O acesso fica disponível 24 horas por dia durante 21 dias, com avaliação final e certificado emitido pelo SENAI.

Para o presidente do CONAREM, José Arnaldo Laguna, o programa representa um investimento direto na base técnica do setor.

“A qualificação é o caminho para manter a retífica competitiva e preparada para os motores atuais. Quando o profissional domina o processo, toda a cadeia ganha: a oficina, o proprietário do veículo e o mercado como um todo”, destaca.

Em um cenário de frota envelhecida e motores cada vez mais exigentes, conhecimento técnico deixou de ser diferencial — tornou-se ferramenta de sobrevivência e crescimento para as retíficas.

Por isso, o convite é direto para quem está na bancada todos os dias: se atualizar hoje é garantir os serviços de

amanhã.

Os cursos são gratuitos e estão disponíveis na plataforma do CONAREM.

Acesse e comece agora:

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

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.

CONAREM + SENAI + VOCÊ

Desempenho se constrói.



Reforma Tributária: O que Muda para a sua Retífica de Motores?

Aprovada em 2023 e com início gradual a partir de 2026, a Reforma Tributária brasileira promete ser um dos maiores marcos na economia do país nas últimas décadas. Para você, empresário do setor de retificação de motores, entender essas mudanças não é apenas uma formalidade, mas uma necessidade estratégica para garantir a saúde financeira e a competitividade do seu negócio.

Este artigo foi criado para traduzir o “economês” e mostrar, de forma clara e direta, os impactos práticos da reforma no dia a dia da sua oficina.

Descomplicando a Reforma: Adeus, sopa de letrinhas; olá, IVA!

A principal mudança que você precisa entender é a simplificação. Cinco tributos que hoje complicam a sua vida serão substituídos por um modelo de Imposto sobre Valor Agregado (IVA), que em outros países já se provou mais eficiente. No Brasil, ele será dividido em dois:

- **CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços):** Unificará os tributos federais (PIS e Cofins).
- **IBS (Imposto sobre Bens e Serviços):** Unificará os tributos estaduais e municipais (ICMS e ISS).

Além deles, haverá o **Imposto Seletivo (IS)**, apelidado de “imposto do pecado”, que incidirá sobre produtos prejudiciais à saúde e ao meio ambiente, como cigarros e bebidas alcoólicas, e não deve impactar diretamente a maioria das operações de uma retífica.

O grande objetivo é acabar com o chamado “efeito cascata”, onde um imposto é cobrado sobre outro em várias etapas da cadeia, e eliminar a complexidade que gera custos e disputas judiciais.

Impactos Diretos na Sua Oficina: O que Esperar?

A teoria parece boa, mas como isso afeta a compra de peças, a prestação de serviços e o seu fluxo de caixa? Vamos aos pontos principais.

1. Gestão de Caixa e o Fim da Cumulatividade

Hoje, o sistema tributário é cumulativo em muitas situações, ou seja, o imposto pago na etapa anterior nem sempre gera crédito. Com o IVA, a regra é a **não cumulatividade plena**. Na prática, isso significa que o imposto pago na compra de peças, insumos e até em alguns serviços contratados poderá ser totalmente abatido do imposto que você pagará ao vender seu serviço de retífica.

• **Ponto positivo:** A tendência é que a carga tributária sobre o seu serviço final seja mais justa, pois você não pagará “imposto sobre imposto”.

• **Ponto de atenção:** Durante o longo período de transição (de 2026 a 2032), a gestão do fluxo de caixa será crucial. Será preciso ter um controle

MARINGA

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!



Integração

Informativo



rigoroso para garantir o aproveitamento correto dos créditos, já que sistemas antigos e novos coexistirão por um tempo.

2. Formação de Preços e Relação com Fornecedores

A transparência do novo sistema deve simplificar a formação de preços. O fim da “guerra fiscal” entre estados (disputa por meio de alíquotas de ICMS diferentes) e a unificação das regras trarão mais previsibilidade na hora de comprar peças de fornecedores de outras regiões do país.

Contudo, a sua relação com os fornecedores se tornará ainda mais estratégica. Comprar de uma empresa que não está no novo regime ou que não destaca o imposto corretamente na nota fiscal pode impedir que você aproveite os créditos tributários, tornando sua operação mais cara.

3. E quem é do Simples Nacional?

O regime do Simples Nacional, adotado por muitas retíficas, será mantido. As empresas optantes continuarão com um tratamento diferenciado e simplificado. No entanto, a reforma trará um impacto indireto importante.

Se a sua retífica está no Simples e vende para uma empresa maior (que não é do Simples), seu cliente poderá ter limitações para aproveitar os créditos do IBS e da CBS gerados nessa transação. Isso pode, em alguns casos, tornar seu serviço menos atraente financeiramente para esse cliente específico. Será um fator a ser considerado nas negociações e na sua estratégia de mercado.

Como se Preparar para as Mudanças?

A transição será longa, mas a preparação deve começar agora. A reforma não é apenas uma mudança de alíquotas, mas uma transformação na lógica de gestão do negócio.

Ação Estratégica	Descrição	Benefício Esperado
Converse com seu Contador	Peça uma análise de como a reforma impactará especificamente seu faturamento e sua estrutura de custos.	Planejamento financeiro e fiscal mais preciso.
Analise sua Cadeia de Suprimentos	Mapeie seus principais fornecedores e entenda o regime tributário deles. A capacidade de gerar crédito será fundamental.	Otimização de custos e garantia de competitividade.
Atualize seus Sistemas	Verifique se seu software de gestão e emissão de notas fiscais estará preparado para o novo modelo (IBS/CBS).	Conformidade com a nova legislação e automação de processos.
Revise sua Precificação	Simule como seus preços serão formados no novo cenário, considerando a não cumulatividade.	Manutenção da margem de lucro e transparência para o cliente.



Integração

Informativo



Conclusão: Um Desafio com Potencial de Oportunidade

Não há dúvida de que a Reforma Tributária trará desafios, especialmente durante o período de adaptação. Exigirá mais atenção à gestão, planejamento e uma parceria ainda mais próxima com a sua contabilidade.

Contudo, a longo prazo, a expectativa é de um ambiente de negócios mais simples, justo e competitivo. Para o setor de retificação de motores, que depende de uma cadeia complexa de peças e serviços, a transparência e a redução da burocracia podem se traduzir em mais eficiência operacional e, conseqüentemente, em melhores resultados financeiros. A chave é começar a se preparar desde já para transformar este desafio em uma vantagem competitiva.

Thiago Costa Cavenaghi
Consultor Conarem - Tributário e Contábil

Retíficas não tem gênero, tem **TALENTO.**
Seja a próxima!
Matricule-se no EAD gratuito do **SENAI**
CURSO EAD

Iniciativa: | Apoiadores:

CONAREM | KOLBENSCHMIDT | MAHLE | RIOMAQ | SABO | TAKAO

Perdeu algum episódio?
Acesse os endereços abaixo
e
fique atualizado

MOTORES DO BRASIL



Mantenha-se bem informado nas principais plataformas digitais



<http://1nk.dev/11j3>



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





Quando o Setor Precisou, o CONAREM Falou no Supremo Tribunal Federal

No dia 5 de março, o Plenário do Supremo Tribunal Federal (STF) iniciou o julgamento da Arguição de Descumprimento de Preceito Fundamental (ADPF) 1106, proposta contra dispositivos da chamada Lei Ferrari — a Lei 6.729/1979, que disciplina a concessão comercial entre produtores e distribuidores de veículos automotores no Brasil.

Na sessão, foi feita a leitura do relatório pelo ministro Edson Fachin, seguida das sustentações orais das entidades admitidas no processo na condição de *amici curiae*, que compareceram para oferecer ao Tribunal informações, dados e fundamentos jurídicos relevantes ao exame da controvérsia. Após essas manifestações, o julgamento foi suspenso e será retomado em data ainda a ser definida.

A ação foi ajuizada pela Procuradoria-Geral da República (PGR), que sustenta, em síntese, que determinadas regras da Lei Ferrari — como a possibilidade de cláusulas de exclusividade entre montadoras e concessionárias e a limitação territorial para a comercialização de veículos — configuram intervenção estatal indevida na economia e afrontam preceitos constitucionais como a livre concorrência, a livre iniciativa e a defesa do consumidor.

Até o fechamento deste artigo, o julgamento ainda não havia sido concluído. Mas já existe um ponto que merece ser registrado e comemorado pelo setor de reparação: o setor não está desamparado.

O CONAREM foi a única entidade a ocupar a tribuna da Suprema Corte para defender, de forma direta e objetiva, os interesses do setor de reparação, historicamente prejudicado pelas restrições impostas pela Lei Ferrari. Em um debate de enorme relevância constitucional, econômica e social, a voz do reparador independente esteve presente no STF por meio da atuação firme do CONAREM.

Na sustentação oral, levamos em nome do CONAREM ao Supremo não apenas argumentos jurídicos, mas também a realidade concreta de quem vive e trabalha longe dos grandes centros, onde se concentram as

indústrias, concessionárias e distribuidoras autorizadas. Lembramos, por conhecer de perto as dificuldades enfrentadas nas diversas regiões brasileiras, uma frase célebre de Guimarães Rosa — “Minas são muitas” — para acrescentar, com precisão, que, se Minas são muitas, quicá o Brasil. A referência literária serviu para reforçar uma constatação prática: a realidade brasileira é diversa, extensa e não pode ser tratada por um modelo legal engessado, concebido em outra época.

O ponto central da defesa foi claro: a Lei 6.729/79 está vencida pelo tempo. Desde a década de 1970, a frota de veículos e máquinas cresceu exponencialmente, o número de consumidores aumentou e a atividade econômica se expandiu por todo o território nacional. No entanto, o número de concessionárias e distribuidores autorizados não acompanhou esse crescimento. O resultado é um sistema fechado, insuficiente e ineficiente, que já não atende adequadamente nem a indústria, nem o consumidor, nem o setor de reparação.

Da tribuna do STF, o CONAREM sustentou que, quando a lei envelhece e deixa de responder às necessidades reais da sociedade, a Constituição deve prevalecer. E, nesse ponto, a crítica foi direta: a Lei Ferrari, ao restringir o acesso a componentes e concentrar a cadeia de fornecimento em agentes autorizados, limita a concorrência, dificulta a livre iniciativa, compromete a liberdade de contratar e prejudica o consumidor final, que passa a depender de uma estrutura insuficiente e distante.

Para demonstrar isso de forma concreta, foram apresentados exemplos simples, mas extremamente eloquentes.

O primeiro exemplo foi o de um caminhoneiro com o veículo quebrado na Transamazônica. Em uma situação como essa, não é razoável que ele fique à mercê de uma concessionária exclusiva localizada a centenas de quilômetros de distância, enquanto uma retífica de motores, tecnicamente apta a realizar o serviço, está ao



Integração

Informativo



seu lado, mas não consegue prestar o atendimento por falta de acesso aos componentes necessários. A retífica existe. A capacidade técnica existe. A demanda é urgente. O que impede a solução é o modelo legal restritivo.

O segundo exemplo trouxe a realidade do produtor rural em plena colheita, cuja máquina agrícola sofre pane grave em propriedade localizada no interior do país, distante dos centros onde se concentram distribuidoras e concessionárias autorizadas. Também aqui o problema se repete: há empresa local com conhecimento técnico e capacidade operacional para realizar o reparo, mas ela não consegue adquirir os componentes indispensáveis porque a legislação impede a venda para quem está fora do sistema fechado da distribuição autorizada. Quem perde com isso é o produtor, que vê sua atividade comprometida em momento decisivo, com prejuízo econômico imediato.

Esses exemplos deixam evidente que a controvérsia em julgamento não diz respeito apenas a um modelo comercial entre fabricantes e concessionárias. O que está em discussão é o impacto concreto de uma legislação ultrapassada sobre a vida de caminhoneiros, produtores rurais, oficinas independentes, retificadoras e consumidores em geral. Em um país de dimensão continental, manter um sistema de circulação restrita de peças e componentes significa, na prática, ampliar desigualdades regionais, reduzir a concorrência e dificultar o acesso a serviços essenciais de manutenção e reparação.

Foi exatamente essa a mensagem levada pelo CONAREM ao Supremo: a livre iniciativa e a concorrência, quando efetivamente protegidas, favorecem o consumidor e ampliam o acesso ao serviço, enquanto modelos normativos superados acabam por preservar reservas de mercado incompatíveis com a ordem constitucional inaugurada em 1988.

Por isso, na qualidade de *amici curiae* na ADPF 1106, o CONAREM requereu ao STF a declaração de não

recepção integral da Lei 6.729/1979 pela Constituição Federal de 1988, especialmente por entender que a chamada Lei Ferrari viola preceitos fundamentais como a livre iniciativa, a liberdade de contratar, a defesa do consumidor e a repressão ao abuso do poder econômico.

Independentemente do resultado final do julgamento, um dado já é incontestável: quando o setor precisou, o CONAREM esteve presente, falou com clareza, levou a realidade do Brasil profundo à tribuna da mais alta Corte do país e cumpriu, com responsabilidade institucional, seu papel de defesa do setor de reparação.



Daniel Resende
Advogado Conarem ■



Síndrome do Motor Fervido

A “Síndrome do Sapo Fervido” é uma metáfora bastante conhecida no mundo corporativo. A ideia é simples: se um sapo for colocado na água fria que vai sendo aquecida lentamente, ele não percebe o perigo e acaba sendo cozido sem reagir. No setor de retíficas podemos dizer que existe uma versão própria dessa metáfora: a “Síndrome do Motor Fervido”.

Quem trabalha com motores sabe que os mesmos não “fervem” de repente, vários sinais aparecem: aumento gradual da temperatura, perda de eficiência, desgaste de componentes, falhas de arrefecimento. Quando esses sinais são ignorados, o resultado é inevitável: o motor superaquece e funde. Paralelo com as empresas Nas empresas acontece algo muito parecido, os sinais de “fervimento” acontecem aos poucos:

1. Redução gradual de clientes
2. Aumento da concorrência
3. Mudanças tecnológicas
4. Novas exigências de mercado
5. Margens de lucro diminuindo
6. Perda de profissionais especializados.

Nenhum desses eventos ocorre de forma brusca, acontecem lentamente, de maneira quase imperceptível.

Quando a retífica começa a “ferver”

O problema é resultado de um conjunto de pequenos fatores negligenciados ao longo do tempo, sendo os mais comuns no setor de retíficas:

1. Resistência à Inovação
2. Processos produtivos e equipamentos ultrapassados

3. Pouca presença digital
4. Falta de estratégias comerciais, dificuldade em atrair novos clientes
5. Ausência de gestão profissional, incluindo falta de plano de negócio
6. Endomarketing falho, treinamento interno ineficaz

A maior ameaça não é a crise imediata, mas sim a acomodação silenciosa!

Muitas empresas continuam operando, faturando, porém, sem perceber que o ambiente externo está se transformando.

Atitudes fundamentais no atual cenário

1. Monitorar constantemente o mercado
2. Investir em atualização tecnológica
3. Investir no cliente interno (funcionário) através de treinamentos regulares, estímulo de sugestões premiando as aproveitáveis, adoção de plano de carreira, criação de ambiente sadio.
4. Estruturar o Marketing Digital.
5. Desenvolver cultura de adaptação.

No mercado atual não basta apenas saber reconstruir motores. É preciso também reconstruir continuamente a própria empresa, adaptando-a às mudanças tecnológicas, comerciais e comportamentais do setor.

Caso contrário, o risco é claro:

O mercado esquenta, a empresa não percebe...

E quando percebe, o motor já ferveu!

Leopoldo Andretto
Analista de Inovação ■

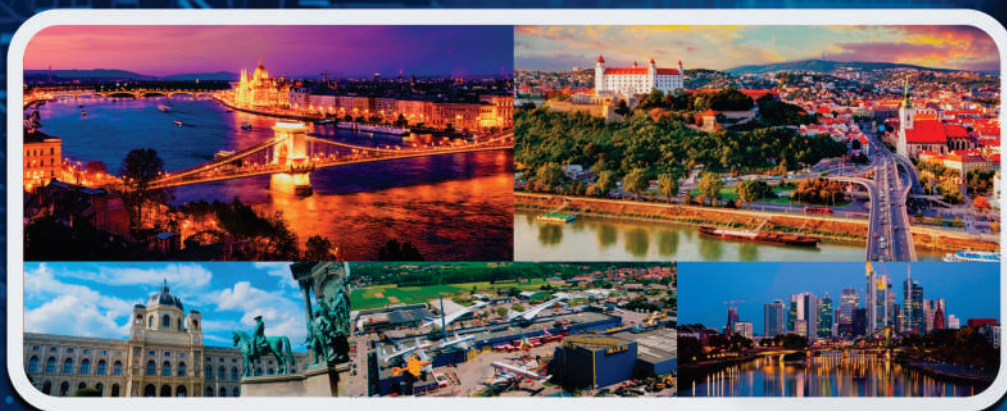


MISSÃO EMPRESARIAL **2026**

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.



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 a 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 - 4.405 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 e Treinamentos de Inovação**
- ✓ **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 e Treinamento**
- ✓ **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