

Integração

Informativo



ANO 23

Nº 03

Veículo de Informação Nacional do Setor de Retíficas de Motores



O Futuro da Retífica se Constrói com União, Estratégia e Informação

O início de maio de 2026 ficará marcado como um divisor de águas para o setor de retíficas de motores no Brasil. Em uma demonstração de vigor institucional e liderança estratégica, a diretoria do CONAREM (Conselho Nacional de Retíficas de Motores) protagonizou debates decisivos e promoveu o conhecimento técnico e gerencial em duas frentes de grande relevância: a plenária da Aliança Aftermarket Brasil e o Summit CONAREM. Os acontecimentos destes dias deixam claro que o setor não apenas está vivo, mas se moderniza rapidamente para liderar a mobilidade do amanhã.

Defesa Jurídica e Valorização Feminina na Aliança Aftermarket

Na manhã de 07 de maio, a participação do CONAREM na plenária da Aliança Aftermarket Brasil evidenciou a força política da entidade. O principal destaque foi a atuação como *Amicus Curiae* na **ADPF 1106**, que contesta pontos da Lei Ferrari. A sustentação oral perante o Supremo Tribunal Federal (STF) reforça o compromisso inabalável do conselho em defender os interesses das retíficas e, acima de tudo, o direito de escolha do consumidor brasileiro.



Paralelamente, a pauta social e de gestão ganhou um capítulo histórico com o **CONAREM Mulher**.



Esta foi a primeira atividade oficialmente direcionada ao público feminino que ocupa cargos de liderança e comando nas retíficas de motores, um passo fundamental para reconhecer e potencializar a força das mulheres na condução dos negócios do setor.

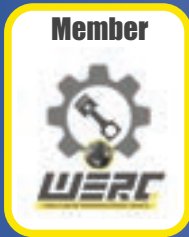
Summit CONAREM: Uma Imersão em Gestão e Tecnologia

No dia seguinte, 08 de maio, as atenções se voltaram para o Expo Trade Pinhais, no Paraná, palco do **Summit CONAREM**. Realizado em paralelo à AUTOPAR, o encontro nacional contou com o apoio institucional da AREGS e da ARESC, além do patrocínio de grandes marcas (Sabó, Sunnen, KS, Mahle, MWM e Riosulense), reunindo especialistas para discutir os pilares que sustentarão o mercado nos próximos anos:

- **Reforma Tributária e Legislação Trabalhista:** Thiago Costa Cavenaghi alertou sobre a complexidade da transição tributária que inicia em 2027, exigindo planejamento de caixa imediato. Complementando a visão legal, o Dr. Daniel Resende abordou as implicações da nova NR 1 e a importância de olhar para os riscos psicossociais das equipes, apontando a governança corporativa como a chave para a perenidade das empresas.

Fechamento Autorizado. Pode ser aberto pela ECT

01



Integração

Informativo



- **Inovação Técnica:** O mercado também testemunhou o avanço tecnológico com o Engenheiro Ervin, da Sunnen do Brasil, que lançou a brunidora de mancais DBH-100. Equipada com réguas diamantadas de alta precisão, a máquina foi oferecida com condições especiais de lançamento para os associados.



- **Sustentabilidade e Economia Circular:** A consultora Judi Cantarin reposicionou as retíficas como agentes essenciais da economia circular, mas deixou um alerta rigoroso: o cumprimento das leis ambientais exige atenção constante, e o *check-list* desenvolvido pela consultoria surge como ferramenta crucial para mitigar multas e passivos graves.

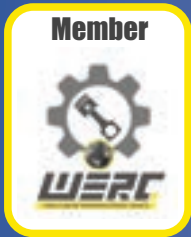


- **Capacitação e Posicionamento de Mercado:** Leopoldo Andretto provocou a audiência sobre a urgência de reciclagem e treinamento das equipes em um ambiente competitivo, anunciando uma série de capacitações rápidas para o setor.



- Na mesma linha de modernização, Carla L. Norcia (Insight Trade) lembrou que a retífica inteligente precisa dominar o meio digital e as novas tecnologias: *"Não basta ser profissional, é preciso parecer e comunicar"*, gerando real percepção de valor para o cliente.





Integração

Informativo



- **A Revolução dos Dados:** O ambiente de gestão ganhou um novo patamar com Lucas Ricardo Meggiolaro (CERTTUS), que apresentou o projeto *Certtus 5.0*. Baseado na metodologia OKR (Objetivos e Resultados-Chave), o software promete tirar as empresas do caos operacional e direcioná-las à eficiência estratégica.



A Força Inabalável do Motor a Combustão

Um dos momentos mais impactantes do Summit veio através do Engenheiro José Eduardo Luzzi, diretor do Sindipecas e presidente do Conselho Deliberativo do Instituto da Mobilidade Baixo Carbono. Com dados robustos baseados em um estudo técnico recente, Luzzi trouxe uma dose maciça de realidade e otimismo para o setor retificador.



Enquanto o discurso global foca de forma simplista na eletrificação total, o cenário brasileiro desenha um caminho muito mais realista e sustentável baseado na descarbonização viável. Prova disso são os exemplos práticos de infraestrutura — como o sucesso do biometano em Goiânia frente aos desafios logísticos dos ônibus elétricos em São Paulo.

O Futuro da Frota até 2040 As projeções do Instituto MBCBrasil apontam que o motor a combustão interna continuará sendo o protagonista absoluto do transporte nacional:

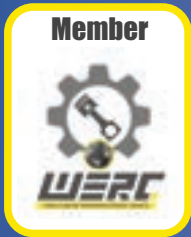
- **Frota de Caminhões (2040):** 85% dos veículos ainda serão equipados com motores a combustão interna (com os 15% restantes divididos entre elétricos e gás/biometano).
- **Frota Leve (2040):** O mercado será amplamente dominado por **39,1 milhões de veículos flex**, aproveitando o histórico de biocombustíveis do país (etanol e biodiesel).

Conclusão: Vida Longa às Retíficas

As palavras de encerramento do presidente Laguna resumiram com exatidão o sentimento que tomou conta dos participantes ao final dos eventos: o sentimento de otimismo e segurança.



Ficou categoricamente provado, por meio de dados científicos, inovação tecnológica e estratégias de



Integração

Informativo



mercado, que **o negócio de retificar motores está longe de acabar**. O mercado brasileiro continuará demandando a combustão interna por muitas décadas. Cabe agora a cada empresário absorver os aprendizados compartilhados, aplicar a inteligência de dados em suas oficinas, investir em suas equipes e caminhar lado a lado com o CONAREM rumo a um futuro próspero e altamente profissionalizado.

E o CONAREM não parou por aí, no início de junho dedicou um dia de trabalho para discutir as oportunidades e ameaças que afetarão o mercado.

O resultado deste debate norteará o projeto CONAREM 2050, uma visão de longo prazo em que traçaremos a estratégia para orientar os nossos associados, gerar benefícios que garantam a participação de mercado e a lucratividade necessária para que continue sendo um bom negócio. Isso implicará numa mudança do modo de operação, treinamento contínuo da equipe para enfrentar os novos tempos e um relacionamento próximo com o mercado.

Se você ainda não se associou ao CONAREM, faça isso o quanto antes e garanta o futuro do seu negócio!
www.conarem.com.br



José Arnaldo Laguna
diretor presidente

CURSO EAD

Desempenho não é sorte,
É PREPARO

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

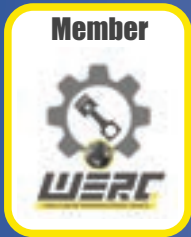
Novo curso:
BRUNIMENTO.

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

Ou escaneie o QR Code abaixo.

CONAREM + SENAI + VOCÊ

Desempenho se constrói.



Integração

Informativo



▶ Como sua Retífica está sendo Percebida?

O mercado da retífica não mudou na mesma velocidade de outros setores. Isso é fato.

Ele continua sendo um mercado técnico, relacional e fortemente baseado em confiança. A indicação ainda tem peso. O relacionamento ainda abre portas. A experiência prática ainda vale muito. Diferente de outros segmentos, a retífica não virou um negócio movido apenas por redes sociais ou tendências digitais.

Mas existe uma mudança importante acontecendo. Talvez mais silenciosa do que em outros mercados. E justamente por isso, mais perigosa. O que mudou não foi a essência do setor. Mudou a lógica da decisão.

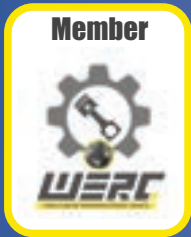
Durante muitos anos, a escolha de uma retífica

acontecia quase de forma automática. A oficina indicava. O cliente aceitava. O relacionamento sustentava a confiança. Bastava alguém dizer: “Pode levar lá, os caras são bons.”

Hoje, a indicação continua existindo. Mas ela já não encerra mais a decisão. Ela inicia.

Depois da indicação, vem uma nova etapa que antes praticamente não existia: a validação da confiança. O cliente pesquisa. A oficina compara. O comprador consulta avaliações. Olha fotos. Analisa estrutura. Observa organização. Percebe rapidez no atendimento. Entra no Google. Consulta redes sociais. Tenta entender se aquela empresa transmite segurança.





Integração

Informativo



E aqui talvez esteja uma das transformações mais importantes do aftermarket atual: o mercado da retífica continua técnico, mas os critérios invisíveis de confiança mudaram.

Porque o cliente moderno não separa mais suas experiências de consumo. Ele vive um mundo onde tudo é rápido, comparável e acessível. Resolve problemas pelo WhatsApp. Acompanha entregas em tempo real. Pesquisa reputação online antes de comprar qualquer coisa. Recebe respostas instantâneas de bancos, aplicativos e plataformas digitais.

Sem perceber, ele começa a esperar fluidez, clareza e organização de qualquer empresa com quem se relaciona. Inclusive da retífica. Isso não significa que o cliente virou especialista em marketing. Nem que a técnica perdeu importância. Muito pelo contrário. O setor continua extremamente técnico e continuará sendo.

O problema é que grande parte dos clientes não consegue avaliar profundamente a qualidade técnica de uma retífica antes da entrega do serviço. Então ele passa a interpretar sinais. Sinais de profissionalismo. Sinais de organização. Sinais de segurança. Sinais de confiabilidade.

E esses sinais aparecem em detalhes que antes eram considerados secundários: tempo de resposta, clareza nas informações, organização do atendimento, avaliações online, apresentação visual, presença digital, postura da equipe, facilidade de comunicação.

Isso explica por que algumas empresas tecnicamente excelentes começam a perder espaço sem entender exatamente o motivo. Elas continuam boas no serviço, mas deixaram de acompanhar a forma como o mercado constrói percepção de confiança.

Ao mesmo tempo, empresas que conseguem unir competência técnica com presença e comunicação

mais eficiente passam a ocupar mais espaço na lembrança do mercado.

E lembrança importa.

Porque em mercados altamente competitivos e tecnicamente parecidos aos olhos do cliente, percepção começa a influenciar decisão.

Talvez o maior erro hoje seja imaginar que comunicação significa apenas “fazer postagem”. Não é isso.

Comunicação é tudo aquilo que o cliente percebe antes, durante e depois do serviço.

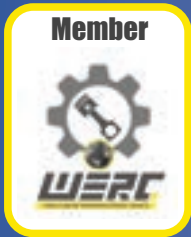
A demora para responder comunica. A organização comunica. A fachada comunica. O orçamento comunica. O WhatsApp comunica. O silêncio comunica. Até a ausência comunica.

E talvez seja exatamente aí que mora a principal reflexão para as retíficas nos próximos anos. O setor continua técnico. Continua baseado em relacionamento. Continua sustentado por confiança. Mas a forma como essa confiança é construída mudou.

No passado, bastava ser bom. Hoje, também é preciso transmitir segurança, organização e presença de mercado. Porque no fim, o cliente pode não entender profundamente um motor. Mas entende perfeitamente quando uma empresa transmite confiança.

E se tudo comunica, a pergunta deixa de ser apenas “como está a qualidade técnica da sua retífica?” A pergunta passa a ser: Como sua retífica está sendo percebida?

Carla Loretta Nória
Agência de Comunicação Insight Trade ■



Auditoria Ambiental: Como as Retíficas Podem se Preparar

O setor de retíficas de motores vive um momento importante de evolução e profissionalização. O aumento das exigências ambientais, das fiscalizações e da necessidade de comprovação documental faz com que as empresas precisem estruturar cada vez mais seus processos internos, principalmente no que se refere à gestão ambiental e ao gerenciamento de resíduos.

Nesse contexto, o novo capítulo ambiental da auditoria do CONAREM surge como uma ferramenta estratégica de orientação e fortalecimento do setor, contribuindo para que as retíficas estejam mais preparadas para atender às exigências legais e operacionais do mercado.

A auditoria ambiental não deve ser vista como um instrumento punitivo, mas sim como um processo de apoio ao empresário, permitindo identificar pontos de melhoria, organizar documentos, fortalecer práticas ambientais e reduzir riscos de autuações.

Entre os principais pontos avaliados durante uma auditoria ambiental estão a regularização da empresa perante os órgãos ambientais, o armazenamento adequado de resíduos, a correta destinação de materiais contaminados e a existência de controles e registros relacionados às operações da retífica.

Um dos primeiros passos para a preparação da empresa é a organização da documentação obrigatória. As retíficas devem possuir licenciamento ambiental compatível com sua atividade, Cadastro Técnico Federal junto ao IBAMA, contratos com empresas homologadas para coleta e destinação de resíduos, além de registros relacionados ao gerenciamento ambiental.

Outro documento fundamental é o Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos (PGRS), previsto na Política Nacional de Resíduos Sólidos – Lei nº

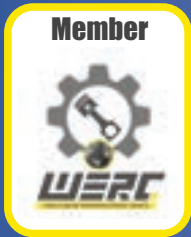
12.305/2010. O PGRS permite que a empresa identifique os resíduos gerados, organize os processos de armazenamento e destinação e mantenha maior controle sobre os impactos ambientais da operação.

A gestão do óleo lubrificante usado ou contaminado (OLUC) também merece atenção especial. A Resolução CONAMA nº 362 estabelece que o OLUC deve ter destinação obrigatória para rerrefino, sendo proibido seu descarte inadequado em solo, rede de esgoto ou lixo comum. Por isso, é essencial que as retíficas mantenham contrato com empresa coletora

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



autorizada e arquivem os comprovantes das coletas realizadas.

Além da documentação, a organização física da empresa é outro ponto importante na preparação para auditorias. O armazenamento de resíduos deve ocorrer em área coberta, identificada, com piso impermeável e recipientes adequados, evitando riscos de vazamentos, contaminações e acidentes ambientais.

O treinamento das equipes também possui papel relevante no processo. Colaboradores bem orientados compreendem melhor os riscos da atividade, executam os procedimentos corretamente e contribuem para a manutenção das boas práticas ambientais e operacionais dentro da empresa.

Entre os treinamentos mais importantes para as retíficas estão os relacionados o manejo de resíduos, armazenamento de produtos contaminados, utilização correta de equipamentos de proteção individual (EPIs), segurança na operação de máquinas e conscientização ambiental.

Outro ponto relevante é a gestão documental. Muitas empresas realizam corretamente suas operações, mas não conseguem comprovar suas práticas em uma fiscalização por falta de registros organizados. Manter contratos, certificados de destinação, licenças, comprovantes de coleta e registros de treinamento atualizados é essencial para garantir segurança jurídica e operacional.

O novo capítulo ambiental da auditoria do CONAREM representa um avanço fundamental para o setor de retíficas de motores. Mais do que avaliar conformidades, ela busca orientar os empresários e fortalecer o posicionamento das retíficas como empresas organizadas, responsáveis e alinhadas aos princípios da sustentabilidade industrial.

Preparar-se para uma auditoria ambiental é, acima de tudo, investir na proteção da empresa, na redução de riscos e na valorização do próprio negócio. Empresas organizadas, documentadas e comprometidas com boas práticas ambientais estarão mais preparadas para os desafios futuros do setor automotivo.

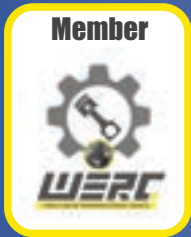
Judi Cantarin
Consultora Conarem

O Mercado de Retíficas sob Cerco: Os Desafios da Nova Era Automotiva

O setor de retífica de motores no Brasil atravessa um momento de transformação profunda. A tradicional soberania das oficinas de usinagem está sendo confrontada por uma convergência de forças que exige uma mudança radical no modelo de negócio. Para sobreviver à "era da conveniência", a retífica precisa encarar quatro frentes competitivas:

1. A Ofensiva das Fábricas e Importados

As montadoras entraram no jogo do "pós-venda total" com **motores remanufaturados** e conjuntos novos (**Short Blocks e Long Blocks**). Somado a isso, a invasão de motores e componentes importados a baixo custo (especialmente da China) e a facilidade dos marketplaces de usados criam um cenário onde a



Integração

Informativo



retífica não é mais a única opção, mas uma escolha entre várias prateleiras.

2. O Desafio da Competitividade no Preço Final

Para que o cliente escolha retificar em vez de comprar um motor novo ou usado, a retífica deve ser rigorosa na sua gestão de custos. Ser competitivo no preço final não significa sacrificar a margem, mas sim otimizar processos. O orçamento da retífica precisa ser atrativo o suficiente para justificar a recuperação do patrimônio do cliente frente à opção da troca rápida.

3. A Garantia Nacional como Diferencial de Confiança

Um dos maiores trunfos das montadoras e dos grandes e-commerces é a rede de cobertura. Para competir, a retífica moderna não pode mais oferecer uma garantia limitada às paredes da sua oficina. É vital a oferta de uma **garantia em âmbito nacional** — facilitada pela união e padronização promovida pelo **CONAREM**. Isso retira o medo do cliente que viaja ou das transportadoras que cruzam o país, equiparando a confiança do serviço local à segurança de uma fábrica.

4. Agilidade: O Fator "Tempo de Máquina Parada"

O maior inimigo da retífica hoje não é apenas o preço, mas o tempo. No mercado atual, motores remanufaturados ou novos estão disponíveis para entrega quase imediata. Se a retífica demora semanas para entregar o serviço, ela perde a venda para a pronta entrega da concorrência.

- O desafio é **reduzir o tempo de produção para poucos dias**.
- Agilizar a logística de peças, otimizar o fluxo interno de usinagem e ter processos de montagem dinâmicos são os únicos caminhos para manter a retífica relevante para quem não pode ficar com o veículo parado.

Conclusão: O Caminho da Resiliência

Diante desse cenário, a retífica não pode mais ser vista apenas como uma oficina de usinagem; ela precisa ser

um centro de soluções tecnológicas de alta velocidade.

Preço competitivo, garantia nacional e entrega ultrarrápida são os três pilares que, somados à expertise técnica, garantirão que as retíficas brasileiras continuem movendo a economia e superando a concorrência industrial e estrangeira. O apoio de entidades como o **CONAREM** e a parceria com fornecedores de ponta, como a **Riosulense, KS, Mahle, Takao** e **Indisa** são fundamentais nesta jornada de adaptação.

José Arnaldo Laguna
diretor presidente CONAREM





O Retificador Brasileiro: técnica, confiança e visão de futuro

O retificador brasileiro é um profissional diferenciado no universo do aftermarket. Não costuma aparecer em capas de revista, raramente sobe em palcos de congresso e dificilmente faz barulho nas redes sociais. Mas é ele quem, todos os dias, mantém milhares de motores voltando à vida e, com isso, ajuda a manter o país em movimento.

Enquanto parte do mundo discute carros elétricos, inteligência artificial e novas formas de mobilidade, há milhares de empresas no Brasil desmontando, medindo, recuperando e remontando motores com uma precisão que beira a arte. São as retíficas. E por trás delas existe um tipo muito particular de empresário.

O retificador brasileiro, na maioria das vezes, é um técnico que virou empresário. Quase nunca o contrário.

Muitos começaram muito cedo. Aprenderam dentro de uma oficina, ao lado de um pai, de um tio ou de um mestre de bancada. Aprenderam a medir cilindro com relógio comparador antes de aprender planilha. Aprenderam a reconhecer o barulho de um motor cansado muito antes de ouvir falar em estratégia de negócios.

Essa origem prática acabou formando um empresário que valoriza profundamente três coisas: conhecimento técnico, reputação e palavra dada.

Em boa parte das cidades brasileiras, a retífica mais respeitada não é a que faz propaganda. É aquela sobre a qual o mercado comenta com naturalidade: “Pode mandar que eles fazem direito.”

Esse capital invisível — a confiança — é o que sustenta o setor há décadas.

A maioria das retíficas brasileiras é um negócio familiar. Muitas têm mais de trinta anos de história. Não são empresas gigantes, mas também não são

improvisadas. São estruturas que cresceram aos poucos, máquina por máquina, cliente por cliente, motor por motor.

Existe uma disciplina silenciosa nesse tipo de negócio. Quem trabalha com retífica sabe que erro custa caro. Um milímetro mal medido, um torque errado ou uma folga fora da especificação podem comprometer um motor inteiro. Talvez por isso o retificador seja, por natureza, um profissional cuidadoso, metódico e atento aos detalhes.

Mas o mundo mudou. E essa é a parte que exige reflexão.

O setor automotivo vive uma transformação permanente. Motores mais modernos, novos materiais, tecnologias embarcadas, eletrônica cada vez mais presente. Ao mesmo tempo, mudou também o perfil de quem contrata esse tipo de serviço.

Hoje, além das oficinas mecânicas, as retíficas atendem frotistas, transportadoras, locadoras de veículos, empresas do agronegócio e operadores logísticos que dependem diretamente da confiabilidade do motor para manter suas operações funcionando.

Para esses clientes, tempo parado é prejuízo. Motor mal recuperado vira custo. E prazo descumprido significa operação comprometida. Isso muda a lógica do negócio.

A retífica deixa de ser apenas um prestador de serviço mecânico e passa a ser um fornecedor estratégico de confiabilidade operacional.

E aqui surge um ponto importante: o retificador que continuará relevante nos próximos anos é aquele que entender que sua principal máquina não é a retificadora de cilindro, nem a brunidora, nem a retificadora de virabrequim.



Integração

Informativo



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 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.

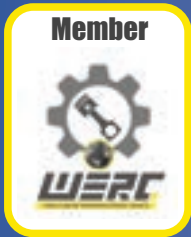
Mas empresa parada é destino.

Carla Loretta Nória
Agência de Comunicação Insight Trade

Nota de Esclarecimento e Republicação

Peço desculpas aos leitores e a autora pelo erro na diagramação da edição anterior, que publicou o artigo "O Retificador Brasileiro: técnica, confiança e visão de futuro" de forma incompleta.

Para corrigir essa falha e garantir a leitura correta do trabalho da Carla Loretta Nória, republicamos o texto na íntegra acima, nas páginas 10 e 11 dessa edição.



Integração

Informativo



SUMMIT CONAREM – Encontro entre Tradição e Modernidade

O evento do SUMMIT CONAREM – Encontro de retificadores que aconteceu no dia 08 de maio, no Expotrade Pinhais – Pinhais/PR junto a AUTOPAR, contou com a presença de diferentes gerações de gestores e colaboradores do segmento, que tiveram oportunidade de acompanhar a evolução do mercado reparador.

Os participantes, conforme as palestras eram apresentadas, também puderam acompanhar diferentes temas exibidos durante o evento e como convergiam para a necessidade de modernização das empresas do segmento. As gerações de gestores e colaboradores presentes, puderam identificar como sua empresa está posicionada durante as apresentações sobre “Soluções e inovações tecnológicas para retifica de motores” ou a apresentação sobre “Gestão estratégica” e “Mobilidade de baixo carbono”.

Mesmo com os ambientes de cada palestra sendo diferentes entre si, foi possível a percepção de que há a necessidade de mudanças que impactam diretamente no processo produtivo. No ambiente da apresentação “Soluções e inovações tecnológicas”, foram abordadas as soluções de novos equipamentos e dispositivos que reduzem os custos operacionais através do aumento da produtividade, da redução do retrabalho e padronização e controle da qualidade entregue pelas empresas nos serviços prestados. Neste ambiente, é importante destacar a evolução dos motores a combustão sofreram nos últimos 30 anos, as máquinas, ferramentas e processos utilizados ainda hoje não garantem os quesitos necessários para a nova geração de motores.

No ambiente da “Gestão estratégica”, foram discutidas as ferramentas de gestão de serviços disponibilizadas nos sistemas; de forma a gerenciar as etapas produtivas; garantindo confiabilidade na gestão da execução dos serviços, reduzindo os riscos de “gargalos produtivos” através do fornecimento de informações a estas ferramentas. Ou seja, atualização e

desenvolvimento de processos produtivos através de Programação e Controle de Produção está diretamente relacionado com redução de custos operacionais, garantia de qualidade na prestação dos serviços do segmento.

Já no ambiente da apresentação da “Mobilidade de baixo carbono”, os gestores e colaboradores presentes no evento vislumbraram a evolução da frota de motores a combustão (ciclo Otto e Diesel) em perspectiva do ambiente favorável do mercado reparador, mas que deverá evoluir na prestação de serviços de retificação.

De forma resumida, as gerações presentes no evento visualizaram que os dois primeiros temas apresentados reforçam a necessidade de mudanças diretamente relacionadas a aumento de produtividade, redução de custos operacionais, redução de retrabalho com a implantação de processos, de equipamentos e ferramentas mais eficientes e controles de gestão através de sistemas de gerenciamento. O último tema abordado, comprovou que o segmento de reparação de motores a combustão ainda tem mercado por longo tempo, mesmo com a entrada dos veículos elétricos.

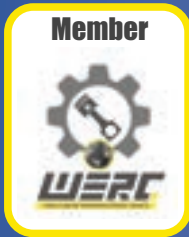
Roberto Canassa Júnior
Consultor Técnico ■

SELO DE TEMPERATURA

Uso obrigatório conforme
norma técnica
ABNT NBR 13.032



Informações:
www.conarem.com.br



▶ Reforma Tributária: Impactos Financeiros nas Empresas e a Complexidade Subestimada

A transformação do sistema fiscal vai muito além do anunciado — e o fluxo de caixa das empresas será o principal campo de batalha

A Reforma Tributária, consagrada pela EC nº 132/2023 e regulamentada pela LC nº 214/2025, é apresentada ao meio empresarial como uma simplificação bem-vinda. O discurso oficial destaca a substituição de cinco tributos — PIS, COFINS, IPI, ICMS e ISS — pela CBS (federal), IBS (subnacional) e o Imposto Seletivo, com transição até 2033. O que se omite é que essa mudança representa uma das maiores rupturas estruturais já impostas ao ambiente de negócios brasileiro, exigindo revisão de contratos, *repricing* de produtos, reestruturação de sistemas fiscais e, sobretudo, um gerenciamento muito mais rigoroso do fluxo de caixa.

Uma Complexidade Maior do que Parece

A narrativa da simplificação é sedutora, mas tecnicamente imprecisa. O princípio do destino — pelo qual o IBS incidirá no local de consumo, não de produção — altera a lógica de precificação de empresas que vendem para múltiplos estados, exigindo sistemas capazes de identificar o destinatário e a alíquota aplicável em tempo real para cada operação.

O fim progressivo dos benefícios fiscais estaduais é outro ponto crítico ignorado. Empresas que instalaram operações inteiras em determinados estados para usufruir de incentivos do ICMS verão as premissas



(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



econômicas desses investimentos serem invalidadas durante a transição — sem garantia de compensação integral. Há ainda o Imposto Seletivo, cujas alíquotas definitivas seguem indefinidas, mantendo setores como bebidas, alimentos e combustíveis em estado de incerteza estratégica.

O aspecto mais perigoso, porém, é a necessidade de operar dois sistemas tributários simultaneamente de 2026 a 2032. As empresas continuarão cumprindo todas as obrigações acessórias do sistema atual (SPED, EFD, DCTF) enquanto aprendem e implementam o novo regime IVA. O custo administrativo desse paralelismo será expressivo — e para pequenas empresas fora do Simples Nacional, pode ser existencial.

O Impacto Direto no Fluxo de Caixa

É no fluxo de caixa que a reforma deixará suas marcas mais imediatas. Quatro mecanismos merecem atenção especial das empresas:

Regime de competência: o tributo é devido no momento da emissão da nota fiscal, independentemente do recebimento. Para empresas com ciclos longos de recebimento — construtoras, exportadoras, fornecedoras do governo —, isso gera descasamento significativo entre desembolso tributário e ingresso de caixa.

Alíquota de referência: estimativas técnicas do Ministério da Fazenda indicam alíquota padrão de CBS + IBS podendo superar 26%, uma das maiores do mundo para um IVA. O aumento de carga não se distribui uniformemente — quem tem menos poder de barganha na cadeia absorve o impacto de forma desproporcional.

Split payment: quando o pagamento é realizado por meios eletrônicos, o valor do tributo é direcionado automaticamente ao fisco antes de chegar à conta da empresa. A prática elimina o período entre a venda e o vencimento do imposto que hoje serve como capital de giro. Para o varejo, a distribuição e os serviços, essa mudança é estrutural.

Contratos de longo prazo: acordos firmados com preços baseados no sistema atual precisam ser revisados urgentemente. A ausência de cláusulas de reequilíbrio tributário pode significar que o aumento de

carga seja absorvido integralmente pelo fornecedor ou prestador de serviços, sem possibilidade de repasse.

O que as Empresas Devem Fazer Agora

A passividade é a postura mais arriscada. A preparação precisa começar hoje — já neste ano de 2026 as novas regras já estão em período de testes e adaptação.

Quatro ações são prioritárias:

Primeiro - um diagnóstico tributário completo: identificar créditos fiscais existentes, benefícios que serão extintos, contratos vulneráveis e a carga estimada sob o novo regime. Esse diagnóstico exige consultoria especializada e envolvimento direto da alta gestão.

Segundo - revisão de precificação e contratos: produtos e serviços precisam ser reavaliados sob a nova carga. Contratos em vigor devem ser analisados quanto às cláusulas de reequilíbrio; novos contratos devem ser redigidos com alocação clara do risco tributário.

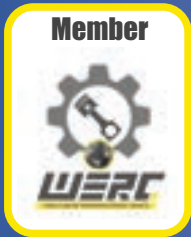
Terceiro - planejamento do fluxo de caixa sob o novo regime: modelar como o *split payment* afetará o capital de giro, qual o impacto do regime de competência em recebimentos diferidos e como o cronograma de transição impactará a liquidez ano a ano até 2033.

Quarto - investimento em tecnologia e capacitação: sistemas ERP precisarão ser atualizados, equipes treinadas e processos internos redesenhados. Empresas que postergarem esses investimentos enfrentarão riscos de conformidade e desvantagem competitiva.

A Reforma Tributária é, no longo prazo, necessária e potencialmente positiva. No entanto, o caminho até esse futuro passa por um presente complexo e cheio de armadilhas. A transição de quase uma década, o paralelismo de sistemas, o *split payment*, as incertezas sobre alíquotas e a extinção de benefícios fiscais formam um conjunto de desafios que exige atenção estratégica e gestão financeira de alta qualidade.

Empresas que tratem a reforma como um problema apenas do departamento fiscal cometerão um erro





grave. A Reforma Tributária de 2023–2033 é, antes de tudo, um evento financeiro de primeira grandeza. O fluxo de caixa das empresas brasileiras passará por um dos seus maiores testes históricos — e a questão central não é se haverá impacto, mas se os gestores estarão preparados para enfrentá-lo.

Artigo elaborado com base na EC nº 132/2023, na LC nº 214/2025 e em análises técnicas do Ministério da Fazenda. Estimativas de alíquotas são referências técnicas sujeitas a alterações conforme a regulamentação avança.

Thiago Costa Cavenaghi
Consultor Conarem - Tributário e Contábil ■

▶ Crédito no Cenário Atual: por que o Retificador Pode ser o Primeiro a perder quando o Cliente Quebra

O que observar antes de abrir fiado para empresas e produtores rurais em 2026

Você abriu fiado. Entregou o motor retificado. Confiou. Três meses depois, recebe a notícia: o cliente pediu recuperação judicial. Seu nome, agora, é um entre centenas de credores. E pior — seu crédito é quirografário: o último da fila. Atrás do banco, atrás do fisco, atrás dos trabalhadores.

O plano de recuperação chega com deságio de até 60% sobre o valor do título e prazo de 10 a 15 anos. Muitos retificadores acabam nem habilitando o crédito, por puro cansaço. Em 2026, esse cenário não é mais a exceção — virou rotina em várias regiões do país.

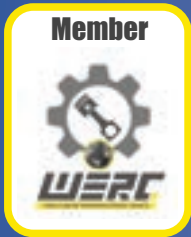
A combinação de juros altos por um ciclo longo, quebras sucessivas de safra e margens apertadas em transporte e logística colocou a inadimplência PJ próxima de máximas históricas. Alguns marcadores do período:

- Recuperações judiciais de grandes grupos agro (AgroGalaxy em 2024 abriu uma sequência, seguida de outros nomes conhecidos do setor).
- Produtores rurais endividados após quebras de safra no RS (2024) e problemas no Centro-Oeste (2025).
- Transportadoras e fretadoras sob pressão de custo operacional e concorrência.
- Selic em patamar elevado encarecendo capital de giro de toda a cadeia.

O retificador está na ponta dessa cadeia — e é uma ponta especialmente sensível.

A retífica de motor é um serviço pesado em custo e em tempo. Peça cara, mão de obra especializada, prazo de execução que muitas vezes passa de uma semana. Entre o pedido e o recebimento, o retificador carrega o capital da operação. Quatro fatores agravam essa exposição:

- Ciclo de caixa longo. Peça entra, serviço leva dias, pagamento vem em 30, 60, 90 dias.
- Ausência de garantia real. Diferente de banco e trading, o retificador não costuma operar com penhor, alienação fiduciária ou CPR.
- Posição na fila de credores. Em uma



Integração

Informativo



Recuperação Judicial, o retificador é quirografário — vem depois de credores com garantia real, fiscais, trabalhistas.

- Margem apertada na operação. Um único cliente grande que não paga pode comer o lucro de meses.

No caso do agro, o produtor rural brasileiro opera com alavancagem alta. Em anos de boa safra e preço favorável, a cadeia inteira gira — paga CPR, paga banco, paga trading, paga o retificador. Quando a safra quebra ou a commodity cai, a ordem de pagamento que aparece é, em geral:

- Banco, que tem penhor agrícola ou alienação fiduciária.
- Trading, que carrega CPR com garantia real.
- Fornecedor de insumo, que às vezes tem penhor ou garantia cruzada.
- Fisco.
- Trabalhador (em Recuperação Judicial, classe especial).
- ... o retificador, credor quirografário.

Em recuperações judiciais recentes do setor agro, deságios de 60% sobre o título e prazos de 10 a 15 anos para pagar o saldo foram a regra, não a exceção. Na prática, o retificador trocou um serviço de R\$ 50 mil por um papel de R\$ 20 mil para receber em 12 anos. E às vezes nem isso — se a Recuperação Judicial virar falência, o que sobra é resíduo.

SINAIS DE ALERTA ANTES DE ABRIR FIADO

Alguns comportamentos e situações que merecem atenção redobrada na análise de crédito:

- Pedidos crescentes e com pressa atípica — cliente pressionando para entregar antes do pagamento combinado.
- Mudança recente de sócios, razão social ou endereço.
- Presença em cartórios de protesto — consulta simples e barata que muitos não fazem.
- Cheques com datas cada vez mais longas para

a frente.

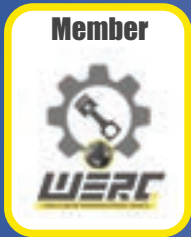
- Funcionários do cliente comentando, informalmente, que o patrão está “enrolado”.
- Atrasos pequenos em pagamentos menores — costumam anteceder o calote grande.
- Irregularidade fiscal no CNPJ (consulta no site da Receita) ou IE inativa no Sintegra.

Como mitigar o risco sem travar a venda
É importante vender com mais inteligência. Algumas alavancas práticas para o dia a dia da retífica:

- Sinal ou entrada de 30% a 50% do valor, principalmente para clientes novos ou para serviços de ticket alto.
- Limite de crédito por cliente. Definido no cadastro, revisado trimestralmente, com gatilho de suspensão automática em caso de atraso.
- Garantias acessórias. Nota promissória avalizada pelo sócio (PF), cheque pré-datado do sócio, aval de terceiro com patrimônio.
- Seguro de crédito. Mercado cresceu em 2025–26 e hoje já faz sentido para retificadores com carteira PJ relevante.
- Antecipação de recebíveis. Se o serviço gerou boleto ou duplicata, antecipar com banco ou factoring transfere o risco (com desconto, mas transfere).
- Revisão periódica da carteira. Cliente bom há 10 anos pode quebrar. Revisar cadastro anualmente não é frescura — é sobrevivência.

Antes de qualquer fiado, vale parar e fazer a conta honesta: se esse cliente não pagar, de quantas retíficas pagas em dia eu vou precisar para cobrir o prejuízo? Em uma operação com margem líquida de 10%, um calote de R\$ 50 mil exige R\$ 500 mil de vendas adicionais para zerar. Meio milhão de faturamento, só para voltar ao zero.

Sara Marques
Consultora Área Financeira Conarem



Desafios das Retificas na Nova Realidade Automotiva

O setor de retificas vive um dos períodos mais desafiadores e, ao mesmo tempo, mais transformadores da sua história. Durante décadas experiência prática, conhecimento mecânico e tradição foram suficientes para garantir competitividade e sobrevivência.

Hoje, isso já não basta.

O mercado mudou

O automóvel atual é completamente diferente daquele de 15 ou 20 anos atrás. Motores mais compactos e eficientes, sistemas híbridos, sensores inteligentes, novos materiais e rigorosos padrões de emissão transformaram radicalmente a operação dentro das retificas.

O cliente também mudou: hoje ele pesquisa, compara, avalia reputações online e exige rapidez, transparência e qualidade.

Nesse novo ambiente, retificas que permanecem presas apenas ao modelo tradicional tendem a perder espaço gradativamente.

Citamos isso no nosso ultimo artigo, a “Síndrome do Motor Fervido”.

Inovação não é apenas tecnologia

Muitos empresários associam a Inovação à compra de máquinas modernas.

É evidente que equipamentos atualizados são importantes, porém Inovação vai além disso. Inovar significa:

- . Melhorar processos
- . Buscar eficiência operacional
- . Capacitar continuamente a equipe
- . Utilizar indicadores de desempenho
- . Desenvolver novos serviços e pós venda que fidelizem os clientes
- . Criar e divulgar diferenciais competitivos
- . Trabalhar Marketing e Posicionamento
- . Digitalizar o relacionamento com clientes.

O risco invisível da acomodação

Um dos maiores perigos para qualquer empresa é acreditar que “sempre foi assim e sempre funcionou”.

Muitas empresas desaparecem não por falta de competência técnica, mas por resistirem às mudanças que ocorrem no novo ambiente de negócios.

Enquanto alguns empresários ainda discutem se devem investir em presença digital, treinamento e modernização, outros já utilizam Inteligência Artificial, sistemas integrados de gestão e estratégias digitais de atendimento e relacionamento com os clientes.

A nova geração exige outro modelo de empresa

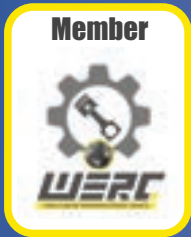
Outro importante desafio é a sucessão nas retificas.

As novas gerações têm perfil diferente: valorizam tecnologia, ambiente organizado, profissionalização, propósito e inovação.

Empresas excessivamente centralizadas e resistentes à modernização encontram sérios problemas na eficácia da sucessão e na atração de talentos para garantir suas continuidades.

Leopoldo Andretto
Analista de Inovação ■





A Lei Ferrai foi Mantida, mas o Mercado não Congelou e essa Tensão não pode ser Ignorada

Em 23 de abril de 2026, o Supremo Tribunal Federal concluiu o julgamento da ADPF 1106 e, por unanimidade, declarou a constitucionalidade da Lei nº 6.729/1979 — a chamada Lei Ferrari. O voto do relator, Ministro Edson Fachin, reconheceu a norma como regulação legítima da atividade econômica, afastando a tese de violação à livre concorrência e à livre iniciativa.

O CONAREM, que atuou como *amicus curiae* no processo, sustentou exatamente o oposto: que a lei, criada em um contexto de 1979, não foi recepcionada pela Constituição de 1988 e representa um entrave à modernização do setor. A Corte entendeu de forma diversa, e a decisão deve ser respeitada. Mas isso não significa que o debate terminou — ao contrário, ele apenas mudou de arena.

Porque, se o Plenário do STF decidiu que a lei é constitucional, o mercado real, esse mesmo, já está dando seu próprio veredicto. E ele não espera.

O mercado não congelou

Os números de 2026 são eloquentes. As vendas diretas — modalidade que a Lei Ferrari jamais previu — devem liderar o mercado automotivo brasileiro pela primeira vez. A BYD, sozinha, vendeu 5.378 veículos por esse canal em dezembro de 2025, com crescimento de mais de 300%. Montadoras asiáticas como GWM e BAIC chegam ao Brasil com modelos de negócio que combinam lojas próprias, centros de serviço terceirizados e vendas online, algo que simplesmente não se encaixa na moldura jurídica de 1979.

Enquanto isso, o modelo de agência — onde a concessionária atua como mera intermediária comissionada — já é testado por montadoras tradicionais. As plataformas digitais de venda direta ao consumidor se multiplicam. Quase 100 novos modelos serão lançados no país em 2026. E a assinatura de veículos avança como alternativa à propriedade tradicional.

Tudo isso acontece apesar da lei, não por causa dela. O setor encontrou brechas contratuais, desenhou estruturas societárias alternativas e simplesmente seguiu em frente. A lei continua vigente, mas sua capacidade de organizar efetivamente o mercado diminui a cada novo lançamento, a cada nova marca que chega, a cada consumidor que compra um carro sem nunca pisar em uma concessionária.

A tensão que não podemos ignorar

Instalou-se, portanto, uma situação de dupla velocidade preocupante.

De um lado, o mercado tradicional — montadoras estabelecidas e sua rede de concessionárias — continua operando sob o guarda-chuva da Lei Ferrari, que lhes oferece segurança jurídica, exclusividade territorial e proteção contratual. De outro, o novo mercado — marcas asiáticas, vendas diretas, canais digitais, assinatura de veículos — simplesmente contorna a lei, operando em zona cinzenta ou encontrando modelos que a legislação de 1979 jamais poderia prever.

Essa dissonância entre o marco regulatório e a realidade do setor cria instabilidade jurídica para todos os agentes envolvidos. Para os novos entrantes, que operam sem a proteção de um regime claro. Para as concessionárias tradicionais, que veem seu modelo de negócio ser atacado pela concorrência que não segue as mesmas regras. Para o consumidor, que fica exposto a relações contratuais nem sempre transparentes. E para o setor de reparação automotiva, representado pelo CONAREM, que depende de uma cadeia organizada e previsível para planejar seus investimentos e sua operação.

O que esperar daqui para frente

A decisão do STF foi um capítulo importante, mas não é o ponto final. A tensão entre a lei e o mercado real é crescente e, mais cedo ou mais tarde, exigirá uma nova intervenção — seja do próprio Judiciário,



em novo caso concreto que traga à tona os limites da lei diante de modelos de negócio que ela não contempla, seja do Legislativo, com a modernização de um marco regulatório que já completou 47 anos de vigência.

O CONAREM seguirá atento e atuante. Defendemos no STF a tese de que a Lei Ferrari não poderia subsistir diante da livre iniciativa consagrada pela Constituição. A Corte não nos acompanhou, mas o

mercado nos dá razão todos os dias. E é com os olhos nessa realidade — e na defesa intransigente do setor de reparação automotiva — que continuaremos nosso trabalho.

A lei foi mantida. O mercado, não.

Daniel Resende
Advogado Conarem ■



CONAREM participa da reunião da Câmara Brasileira do Comércio de Peças e Acessórios.

O CONAREM na condição de membro da Aliança Aftermarket Brasil participou em 27 de maio, no café da manhã no Anexo II do Senado Federal em Brasília, evento organizado pela Confederação Nacional do Comércio, com a presença dos mais importantes líderes do segmento automotivo.

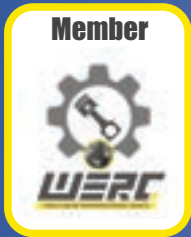


Na ocasião foram debatidos a importância da

segurança veicular na redução de acidentes por falha de manutenção. Essa inspeção existe há décadas nos principais países do planeta e gerou uma significativa redução nas mortes provocadas por acidentes decorrentes de falhas mecânicas.



Este evento visa despertar o interesse das entidades em assumir o papel de defensora desta bandeira para que o Brasil retome esse processo que já existiu nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro.



Integração

Informativo



Estiveram presentes deputados federais ligados ao setor automotivo que puderam comprovar em números as vantagens que essa inspeção irá gerar.



Luíz Sérgio Alvarenga apresentou os números do mercado demonstrando que o Aftermarket brasileiro é responsável por mais de 90% do movimento comercial e de serviços na manutenção da frota de 60 milhões de veículos em circulação.



Já é hora de exigirmos que o Governo zele pela sua população e cumpra a legislação que prevê a inspeção veicular! ■

MOTORES DO BRASIL

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

Mantenha-se bem informado nas principais plataformas digitais

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

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



80 Anos de Excelência: Uma Homenagem à Metalúrgica Riosulense

Celebrar os **80 anos da Metalúrgica Riosulense** é honrar uma história que se funde com a própria evolução do setor automotivo no Brasil. Esta trajetória de sucesso é o reflexo direto da visão de seus líderes e do compromisso inabalável com a qualidade.

O Legado de um Visionário

Nesta data memorável, rendemos nossa mais profunda homenagem ao fundador, **Sr. João Stramosk**. Sua coragem e espírito empreendedor foram os alicerces que permitiram transformar uma ideia em uma potência industrial. Ele não apenas construiu uma fábrica, mas estabeleceu uma cultura de integridade e precisão que atravessa gerações.



Liderança e Parceria com o Setor

Esse legado continua vivo e pulsante sob a condução do atual Diretor Presidente, **Luis Antônio Stramosk**. Sua gestão é marcada pela modernização e por uma visão humana e técnica do mercado. Para nós, do **CONAREM**, Luis Antônio é muito mais que um executivo; é um grande parceiro e entusiasta do setor de retíficas. Sua proximidade com as necessidades dos retificadores e seu apoio contínuo às iniciativas do conselho consolidam a Riosulense como uma aliada fundamental para o desenvolvimento da nossa categoria.

O Coração das Retíficas de Motores

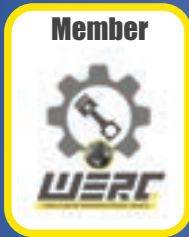
Compreender os desafios técnicos e a precisão exigida por um retificador exige DNA de engenharia — atributo que a RIO demonstra em cada componente que sai de sua linha de produção. A empresa é o elo que garante segurança ao aplicador e longevidade aos motores brasileiros.

Reconhecimento e Futuro

Aos colaboradores, à família Stramosk e, em especial, ao Sr. Luis Antônio, o nosso reconhecimento. Que os próximos anos continuem a ser pautados pela mesma excelência que tornou a Riosulense uma referência global.

Metalúrgica Riosulense: 80 anos de história, movida pela visão de João Stramosk e pela parceria de Luis Antônio Stramosk com o setor automotivo. ■





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 retificas 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.



Member



Integração

Informativo



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

- Apartamento individual: US\$ 4.870 por pessoa
- Apartamento duplo: US\$ 3.770 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
- À vista via PIX ou transferência bancária

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

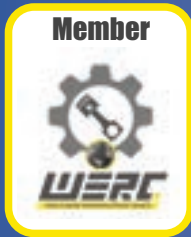
Algumas viagens marcam datas.
OUTRAS MARCAM DECISÕES.

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 - 4.415 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