



Integração

Informativo



ANO 23

Nº 04

Veículo de Informação Nacional do Setor de Retíficas de Motores



Missão Empresarial 2026

O CONAREM mantém a tradição de promover uma atividade internacional para o segmento de retíficas de motores. Em 2026, o programa incluiu uma imersão no mundo automotivo e a Alemanha foi o país selecionado, pois no período escolhido acontecia a Automechanika, uma das mais importantes mostras de todo o planeta para este segmento. O roteiro foi estruturado de forma a permitir que os participantes pudessem conhecer os costumes do país, as atrações culturais, históricas e, ainda, visitar plantas industriais de algumas das mais prestigiadas marcas.

O grupo conheceu as principais atrações das cidades de Schwangan, Munique, Stuttgart, Würth, Ettlingen, Sindelfingen, Neckarsulm, Heilbron, Heidelberg, Frankfurt e Wiesbaden, intercalando visitas técnicas e culturais e, claro, degustando a culinária de cada região e suas famosas cervejas.



BMW Welt é um centro de exposição, entrega de veículos e eventos multifuncional, onde os clientes podem visitar e conhecer um pouco mais da marca e dos produtos que oferece. Este edifício caracteriza-se pela inovação, tecnologia e progresso, que é uma

imagem que a BMW quer passar para o exterior. Localiza-se em Munique, na Alemanha, perto do museu. Devido à proximidade com o museu e com a sede principal, a BMW Welt possibilita uma comunicação entre os vários edifícios, oferecendo um inteiro conhecimento da marca. O Centro de exposição é focado no diálogo com clientes e visitantes, apresentando os vários carros, realizando a distribuição dos veículos, e apresenta as características que um colecionador procura na marca. É um local apetecível de visitar. A BMW Welt oferece também lojas com os produtos e acessórios BMW, como também um restaurante gastronômico. Para além de tudo isto possui um centro de congressos.



Na fábrica da BMW em Munique são produzidos: **BMW Série 3 Sedan** – Modelo clássico da marca, com versões híbridas plug-in e esportivas, **BMW Série 3 Touring** – Versão perua, combinando espaço e esportividade, **BMW M3** – Inclui o M3 Sedan e o M3 Touring, ícones de performance, **BMW Série 4 Gran Coupé** – Design elegante com quatro portas e estilo esportivo, **BMW i4** – Sedã totalmente elétrico,



Integração

Informativo



produzido exclusivamente em Munique, **BMW i3 (Neue Klasse)** – Novo modelo elétrico lançado em 2026, marcando a transição da fábrica para a mobilidade elétrica. **Até 2026:** Produção mista de modelos a combustão, híbridos e elétricos. **A partir de 2027:** A planta de Munique será **100% dedicada a veículos elétricos**, liderando a produção da nova geração “Neue Klasse”. Investimento de **650 milhões de euros** em modernização, digitalização e automação para suportar essa transição. O Museu da BMW em Munique é um dos pontos turísticos mais visitados da Alemanha, com mais de 5 milhões de visitantes desde sua reabertura em 2008. Ele apresenta mais de 125 carros, motos e motores que contam a história da marca ao longo de mais de 100 anos.



O Museu da Porsche (Porsche Museum) é uma das atrações mais famosas de Stuttgart, na Alemanha, especialmente para quem gosta de carros, engenharia e automobilismo. Ele fica em Zuffenhausen, ao lado da sede e da fábrica principal. O museu apresenta a história da marca de forma cronológica e interativa. A exposição principal reúne cerca de 95 veículos, incluindo alguns dos modelos mais icônicos como: Porsche 356 "No. 1" Roadster, considerado o primeiro Porsche. Diversas gerações do lendário Porsche 911. Carros de corrida históricos, como os modelos 550 e 917. Veículos criados por Ferdinand Porsche antes mesmo da fundação da marca. Um detalhe interessante é que muitos dos carros do acervo continuam em condições de

funcionamento e são utilizados regularmente em eventos históricos, o que faz do museu uma espécie de "museu vivo".

Arquitetura impressionante - O prédio atual foi inaugurado em 2009 e tem uma arquitetura futurista bastante marcante. A fachada do museu é conhecida pela arquitetura futurista projetada pelo escritório austríaco Delugan Meissl Associated Architects, o edifício parece flutuar sobre o solo, sustentado por apenas três grandes pilares em formato de "V" e possui amplas superfícies de vidro e aço. A área de exposição tem aproximadamente 5.600 m² e exibe mais de 80 veículos e centenas de objetos relacionados à história da Porsche. Além dos carros, o museu possui: Oficina visível ao público para restauração de veículos históricos, arquivo histórico da empresa, com milhões de fotografias e documentos, exposições temporárias que mudam ao longo do ano, loja oficial e café/restaurante para visitantes.

Mesmo para quem não é um fã apaixonado por carros, o museu costuma impressionar pela combinação de: design e arquitetura; história da engenharia alemã; carros de competição lendários, tecnologia e inovação automotiva. Em frente ao museu, há também a famosa escultura com três automóveis Porsche sustentados por pilares inclinados, um dos marcos visuais do complexo.

Mercedes-Benz Museum – Stuttgart





Integração

Informativo



O Museu Mercedes-Benz, em Stuttgart, é considerado um dos museus automotivos mais impressionantes do mundo. Ele conta a história do automóvel desde sua invenção por Carl Benz, em 1886, até os veículos mais modernos da marca. São mais de 160 veículos históricos e modernos em exposição. A área expositiva é de, aproximadamente, 16.500 m², distribuída em vários níveis e expões mais de 1.500 objetos e peças históricas relacionados à evolução do automóvel.

O museu exibe desde o Benz Patent-Motorwagen, considerado o primeiro automóvel da história, até carros de corrida, veículos-conceito e modelos de luxo. O edifício foi inaugurado em 2006 e possui um projeto arquitetônico futurista inspirado em uma espiral de DNA. O visitante sobe de elevador ao topo do prédio e faz uma viagem cronológica descendo pelos andares. Entre os veículos mais procurados pelos visitantes estão: o primeiro carro de Carl Benz; as lendárias flechas de prata ("Silver Arrows") da Fórmula 1 e das corridas históricas; o "Papamóvel", usado pelo Papa João Paulo II, e os automóveis utilizados por chefes de Estado e personalidades históricas.



Mercedes - Benz Trucks - Wörth



A fábrica da Mercedes-Benz em Wörth, Alemanha, é a maior planta de caminhões do mundo e produz principalmente veículos pesados e especiais: **Actros**: caminhão para transporte de longa distância e uso rodoviário, **Arocs**: voltado para o setor da construção civil, com alta robustez, **Atego**: caminhão médio para distribuição urbana e regional, **Econic**: usado em serviços municipais, coleta de lixo e distribuição, **Unimog**: veículo altamente versátil, off-road, usado como porta-equipamentos em agricultura, defesa e serviços públicos, **Zetros**: caminhão altamente off-road, voltado para operações militares e industriais, **eActros**: versão elétrica para transporte de cargas pesadas, lançada em 2021, **eEconic**: versão elétrica do Econic, voltada para serviços urbanos, lançada em 2022.

Dados da produção: capacidade diária até 470 caminhões montados sob encomenda, Volume anual: entre 50mil e 80mil unidades. Histórico: mais de 4,4 milhões de caminhões produzidos desde 1965. Exportação: parte da produção é enviada como kits CKD (Completely Knocked Down) para montagem em outros países. **Importância da planta de Wörth**: É considerada a maior fábrica de caminhões do mundo, com quase 3 milhões de m² de área. Emprega cerca de 10 mil trabalhadores, sendo o segundo maior empregador da região da Renânia-Palatinado; é o centro estratégico da Mercedes-Benz Trucks,



Integração

Informativo



responsável por consolidar a transição para veículos elétricos pesados; a fábrica é referência em flexibilidade de produção, montando diferentes linhas de caminhões na mesma linha de montagem.

Motorworld – Böblingen–Württemberg State Airport



A **Motorworld** fica em **Böblingen**, na região metropolitana de Stuttgart e é um dos principais centros automotivos da Europa. O complexo ocupa hangares históricos do antigo aeroporto estadual de Württemberg e reúne exposições de carros clássicos, esportivos, supercarros, oficinas especializadas, concessionárias, restaurantes, hotéis temáticos e espaços para eventos.



O complexo está localizado em Graf-Zeppelin-Platz 7, Böblingen, Baden-Württemberg, Alemanha. Numa área de **50 mil m²** dedicados ao universo automotivo, tem como atração centenas de carros e motocicletas em exposição, com coleção que muda diariamente. O local oferece serviços de compra, venda, restauração, armazenamento e manutenção de veículos clássicos e esportivos. Possui dois hotéis no complexo: V8 Hotel Superior e Motorworld Inn Hotel. Lá encontramos: Ferraris, Lamborghinis, Porsches, McLarens e outros supercarros; carros clássicos e de coleção apresentados em boxes de vidro exclusivos. O completo também possui lojas, restaurantes e bares temáticos ligados ao automobilismo. Uma experiência incrível! E para melhorar, também pudemos visitar a concessionária Ferrari e a Harley Davidson.



Mercedes–Benz Automóveis - Sindelfingen



A fábrica da Mercedes-Benz em Sindelfingen é uma



das instalações mais importantes da empresa no mundo. Localizada nos arredores de Stuttgart, ela é considerada uma das fábricas mais tradicionais da marca e também um dos seus principais centros de desenvolvimento tecnológico. A planta foi fundada em 1915, inicialmente pela antiga Daimler-Motoren-Gesellschaft. Com mais de um século de história, tornou-se uma das unidades mais tradicionais da atual Mercedes-Benz Group AG. A fábrica produz alguns dos modelos mais sofisticados da Mercedes-Benz, incluindo: Mercedes-Benz Classe E, Classe S, Maybach Classe S, EQS, GLC, AMG GT 4-Door Coupe elétrico. O complexo fabrica veículos com motores a combustão, híbridos plug-in e totalmente elétricos.

Factory 56: a fábrica do futuro:



O grande destaque do local é a **Factory 56**, inaugurada em 2020. A Mercedes a descreve como uma das linhas de montagem mais modernas do mundo. Nela, veículos elétricos e modelos convencionais podem ser produzidos na mesma linha de montagem, proporcionando enorme flexibilidade de produção. Entre as características da fábrica estão: elevado nível de digitalização, processos altamente automatizados,

produção flexível para diferentes tipos de motorização e conceitos de eficiência energética e sustentabilidade.

Motorrad Museum – Neckarsulm



Museu Alemão de Motocicletas e NSU (Deutsches Motorradmuseum) em Neckarsulm, Alemanha, ele possui uma das maiores coleções históricas de motocicletas do país, com cerca de 400 veículos de 140 marcas diferentes, distribuídos em seis andares de exposição. Está instalado no histórico castelo da Ordem Teutônica, possui a maior coleção pública da marca NSU do mundo.





Integração

Informativo



AUDI – Neckarsulm



A fábrica da Audi em Neckarsulm, no estado alemão de Baden-Württemberg, é uma das mais importantes da marca e um dos centros industriais mais avançados do Grupo Volkswagen. Ela combina tradição histórica com tecnologias modernas de produção e digitalização. O local tem uma história curiosa: suas origens remontam a uma fábrica de máquinas de tricô no século XIX. Ao longo das décadas, a instalação passou por diversas transformações até se tornar um moderno complexo automotivo da Audi. A própria empresa destaca que a capacidade de transformação faz parte do DNA do local.

A unidade possui mais de 15 mil colaboradores e é uma das maiores empregadoras da região de Heilbronn-Franken.



A área industrial ocupa aproximadamente 1 milhão de metros quadrados, além da extensão em Böllinger Höfe, próxima a Heilbronn, onde estão instalações da Audi Sport GmbH. A fábrica produz alguns dos modelos mais sofisticados da Audi: A5, A6, A8 e o e-tron GT. A planta está preparada para fabricar veículos com motores a combustão, híbridos e totalmente elétricos. Neckarsulm está se tornando um dos principais polos de inteligência artificial e digitalização da Audi. A empresa utiliza o local para desenvolver soluções de manufatura inteligente, automação e redes digitais de produção. Projetos destacados é o Edge Cloud 4 Production, que centraliza o controle de processos produtivos por meio de servidores, criando a base para aplicações de inteligência artificial na fábrica.



O complexo conta com o Audi Forum Neckarsulm, um centro de visitantes e exposições onde é possível fazer turismo guiado, conhecer exposições da marca, participar de eventos e até visitar áreas da produção. Muitos entusiastas consideram Neckarsulm uma das fábricas mais interessantes da Alemanha porque reúne produção de sedãs de luxo, carros esportivos elétricos e projetos de inteligência artificial aplicados à indústria automotiva. O prédio possui fachada com arquitetura moderna em vidro e aço, grande salão de exposições, onde ficam veículos históricos e conceitos da marca, lançamentos e modelos esportivos. O Audi



Integração

Informativo



Forum Neckarsulm oferece visitas guiadas à fábrica, loja oficial Audi e Audi Tradition, restaurante Nuvolari e ainda uma área de retirada de veículos novos pelos clientes.



Muitos visitantes consideram o Audi Forum uma mistura de **museu, showroom premium e centro de experiência da marca**, semelhante ao que a Porsche possui em Zuffenhausen e ao centro de clientes da Mercedes-Benz em Sindelfingen.

AUTOMECHANIKA 2026

A **Automechanika Frankfurt 2026**, a principal feira mundial do setor de **aftermarket automotivo**, reunindo fabricantes, distribuidores, oficinas, fornecedores de tecnologia e profissionais da

indústria automotiva em Frankfurt, Alemanha, aconteceu entre 08 e 12 de setembro na Messe Frankfurt, em Frankfurt am Main, Alemanha. A feira foi voltada para profissionais do setor, tendo expostos: peças e componentes, equipamentos para oficinas, diagnóstico, pneus, eletrônica automotiva, conectividade, veículos elétricos e novas tecnologias para mobilidade.



De acordo com os organizadores, a feira recebeu mais de 112 mil visitantes de 173 países durante os cinco dias do evento. Os destaques da edição 2026 foram: Inteligência Artificial aplicada ao setor automotivo, veículos definidos por software (Software Defined Vehicles), sistemas ADAS (assistência avançada ao motorista), cibersegurança automotiva, mobilidade



Integração

Informativo



elétrica e tecnologias para oficinas do futuro. Entre as atrações estiveram:

- HighTech4Mobility Forum, dedicado a software, direção autônoma e tecnologias
- Automechanika Pit Lane, com demonstrações de tecnologia.
- Área de veículos clássicos e restauração, reunindo especialistas em carros.





Integração

Informativo



Registramos os nossos agradecimentos aos integrantes desta comitiva, à Drucker Viagens responsável pela estruturação operacional do programa e para a nossa guia tradutora Ingrid Chehayeb pelo carinho, atenção e dedicação ao grupo.

Participe das atividades associativas, amplie o seu relacionamento com empresários do setor, fornecedores de autopeças, equipamentos e software de gestão, isso manterá a sua empresa atualizada e com uma visão de futuro, lhe permitirá planejar seus investimentos e destacar-se neste mercado competitivo.

José Arnaldo Laguna
diretor presidente ■

MAHLE

Bronzinas MAHLE

RESISTÊNCIA E EFICIÊNCIA

Alta performance, agora com revestimento em polímero.

Desenvolvidas para máxima confiabilidade e desempenho, o revestimento em polímero oferece **mais durabilidade com maior resistência ao desgaste.**



Para saber mais sobre os produtos MAHLE acesse o nosso catálogo:
catalogo.mahle.com



[f @ mahlepravaier](https://www.mahlepravaier.com)
mahle-aftermarket.com



A Chegada da IA na Retífica

No último trabalho, tratamos dos pilares do segmento de reparação de motores abordando áreas desde o conhecimento técnico à política de RH. Assim como em todo o segmento de prestação de serviços, a chegada da Inteligência Artificial também chegou às retíficas. O uso desta ferramenta para identificar qual a melhor condição de sua aplicação tem sido um desafio para as empresas.

Algumas empresas do segmento de retificação têm vislumbrado a possibilidade de implantar parceria desta ferramenta em algumas áreas como por exemplo: a área administrativa da empresa. Em outras, utilizar a IA como um apoio técnico à área produtiva e à área comercial.

E onde está a dificuldade da implantação desta “parceria”? Vejamos: na análise do universo do mundo retíficas, podemos encontrar, basicamente, três tipos de empresas:

- **Retíficas Conservadoras** – são aquelas que estão no mercado há aproximadamente 40, 50, 60 anos ou mais, mantendo-se estáveis produtiva e economicamente. Estas empresas têm dado certo desde a sua fundação, quando o segmento era desafiador em vários aspectos:
 - como em relação à falta de informações técnicas – não existiam manuais disponíveis para consulta;
 - falta de peças de reposição – muitas vezes eram necessários a fabricação artesanal e o reaproveitamento extremo das peças;
 - máquinas muitas vezes robustas – produziam com qualidade, mas sem focar na produtividade;
 - profissionais improvisados e corajosos – sem formação, mas com muita vontade de aprender.

Empresas que criaram seus processos e procedimentos (na sua época não recebiam este nome) através de instruções e orientações devolvidas na tentativa do acerto/erro ou apenas intuitivas. Ou seja, se a operação deu certo, a instrução era a de que “faremos assim daqui para frente”. É importante destacar que muitas destas instruções eram verbais.

Estas empresas estão passando pela segunda ou terceira sucessão, na qual o conflito entre “deu certo até agora fazendo assim” X “novas ideias e



MARINGÁ

QUALIDADE QUE VOCÊ CONFIÁ.
PERFORMANCE QUE VOCÊ COMPROVA!

Curta nossas redes sociais
(41) 3133 3400

Sempre em movimento!



Integração

Informativo



processos” está implantado e absorve boa parte da energia dos gestores para administrar os conflitos de gerações e adequar a empresa para um futuro de mais duas décadas. Colocando um pouco mais de pimenta neste conflito encoberto; é o fato de que o mercado/consumidor mudou e os motores evoluíram com o passar dos anos, colocando em xeque-mate as instruções criadas com tempo de vida da empresa.

Um exemplo que posso citar da época que trabalhei em retíficas; era que quando um motor fundia o eixo virabrequim, a primeira preocupação era a análise e confirmação das folgas de óleo. Hoje, com a evolução dos motores, os sistemas se tornaram mais influentes na vida útil dos motores. Neles, a temperatura do óleo lubrificante, viscosidade, uso de óleo incorreto, operação do veículo, apertos incorretos e a utilização de ferramental com aferição periódica tornaram-se os grandes responsáveis pelos danos na parte inferior do motor.

Pergunta: o que tem a ver toda essa conversa da parceria com a IA com causa e consequência?

Resposta: Neste processo de parceria com a IA, os conceitos devem ser revisados de forma a reavaliar “sempre fiz assim” X “preciso rever como faço”, pois, para a implantação desta parceria dentro da empresa, é necessária a validação do profissional naquilo que a IA entregar. Para tanto, o profissional que validará precisa ter de forma clara e explícita os processos, procedimentos e instruções de trabalho referentes a sua área, corrigindo, orientando e ensinando a IA na entrega.

Com esta análise superficial, podemos identificar a importância e os objetivos da parceria como sendo: melhorar a eficiência dos gestores, agilidade no suporte de tomada de decisão, reduzir os custos com retrabalhos, reduzir tempo produtivo, evoluir no controle de estoque, aumentar a

lucratividade da empresa, ser atrativa e torná-la mais competitiva no mercado atual.

A análise dos outros dois tipos de empresas serão comentados na próxima edição. Não perca, um dos tipos pode ser a sua.

Roberto Canassa Junior
Consultor Tributário ■

Quer ficar por dentro de tudo o que acontece no setor de retífica?

Conteúdo técnico e informativo para você se manter atualizado, ampliar sua visão de mercado e acompanhar as novidades do segmento motor.

Confira: 

youtube.com/@conaremOficial

MOTORES DO BRASIL | **CONAREM TECH**



2027 Começa Agora: sua Retífica tem uma Estratégia ou apenas uma Meta?

Durante muitos anos, boa parte das retíficas construiu seus negócios com base na competência técnica, na confiança dos mecânicos e na indicação. E isso continua tendo enorme valor. Um motor bem feito e a credibilidade construída durante décadas não podem ser substituídos por nenhuma campanha de marketing. O problema é acreditar que somente isso continuará sendo suficiente para conquistar a próxima geração de clientes.

Imagine duas retíficas tecnicamente excelentes. As duas têm bons equipamentos, profissionais experientes e qualidade no serviço. Uma delas mantém contato frequente com as oficinas, apresenta seus processos, mostra sua estrutura, orienta tecnicamente o mercado, acompanha clientes que deixaram de comprar e utiliza WhatsApp e redes sociais de maneira organizada. A outra também

trabalha muito bem, mas praticamente só aparece quando alguém precisa de um orçamento. Qual delas estará construindo o mercado de amanhã?

É aqui que comunicação e vendas precisam se encontrar.

Comunicação para uma retífica não significa simplesmente publicar três vezes por semana no Instagram. Significa tornar visível aquilo que muitas vezes o cliente não consegue enxergar: conhecimento técnico, equipamentos, processos, precisão, garantia, experiência e capacidade de resolver problemas. Uma retífica pode investir centenas de milhares de reais em máquinas e tecnologia e deixar tudo isso escondido atrás de um portão. Se o mercado não conhece seus diferenciais, dificilmente pagará por eles.



(11) 5031 8712



www.restoclean.com.br

Sistemas de Lavagem: Máquinas + Produtos Biodegradáveis

QUALIDADE + PRODUTIVIDADE + ECONOMIA + CONFORMIDADE AMBIENTAL



ULTRASSOM



BORBULHADOR



PORTÁTIL



SPRAY

LAVA SIMULTANEAMENTE ALUMÍNIO, FERRO, AÇO, PLÁSTICO.

Até 1,2T em 30min



Integração

Informativo



Do lado comercial, também é preciso mudar a lógica. Quantas retíficas sabem quais são seus 50 principais clientes? Quantas conhecem aqueles que reduziram as compras nos últimos 12 meses? Quantas têm uma lista das oficinas que gostariam de conquistar em sua região? Quantas conseguem dizer quanto cada cliente compra, quais serviços utiliza e qual potencial ainda existe naquela conta?

Isso não exige necessariamente sistemas sofisticados. Exige método.

Para planejar 2027, eu colocaria a equipe diante de cinco perguntas: onde queremos crescer? Quais clientes queremos conquistar? Quais serviços queremos vender mais? Por que uma oficina deveria escolher nossa retífica e não outra? E o que faremos, todos os meses, para que o mercado perceba essa diferença?

A partir daí, comunicação deixa de ser despesa e passa a apoiar vendas. O conteúdo técnico pode gerar autoridade. O WhatsApp pode fortalecer relacionamento. Uma visita pode recuperar um cliente. Um vídeo mostrando um processo pode demonstrar um diferencial que o orçamento sozinho não explica. E uma boa base de dados pode mostrar oportunidades que estavam dentro da própria empresa.

A tecnologia também terá seu papel. Inteligência artificial, automação, CRM e novas ferramentas certamente estarão mais presentes em 2027. Mas nenhuma tecnologia resolverá a ausência de estratégia. Antes de perguntar qual ferramenta comprar, talvez seja melhor perguntar qual problema queremos resolver.

O mercado de reparação continuará mudando. Os motores mudarão, os veículos mudarão, os clientes mudarão e a maneira de comprar também. A competência técnica continuará sendo a essência de

uma boa retífica. Mas competência que o mercado não conhece corre o risco de virar o segredo mais bem guardado da empresa.

Por isso, antes de colocar a meta de 2027 na parede, responda a uma última pergunta: sua retífica está esperando o mercado do próximo ano chegar ou já está trabalhando para conquistá-lo?

Carla Loretta Nória
Agência de Comunicação Insight Trade ■

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

12



PEC da Escala 6X1: Impactos Diretos para as Retíficas de Motores

Em 2 de setembro de 2026, a Comissão de Constituição, Justiça e Cidadania do Senado Federal aprovou o texto da PEC 221/2019, que acaba com a escala 6x1 como regra geral de trabalho no Brasil. O texto aprovado é idêntico ao já votado pela Câmara dos Deputados, e as 36 emendas apresentadas na comissão foram todas rejeitadas pelo relator, Senador Omar Aziz, para evitar que qualquer alteração obrigasse o retorno da proposta à Câmara. Agora, a PEC segue para o Plenário do Senado, onde precisa ser aprovada em dois turnos de votação, com pelo menos 49 dos 81 votos em cada um.

Importante destacar que se confirmada, a jornada constitucional máxima cai de 44 para 40 horas semanais, mantido o limite diário de 8 horas, e passam a ser garantidos dois dias de descanso remunerado por semana, sendo um deles preferencialmente aos domingos. A negociação coletiva continua podendo organizar a compensação de jornada, mas não pode restabelecer as 44 horas, pois isso significaria superar o novo limite constitucional. E o ponto mais sensível para o caixa das empresas, a redução da jornada não pode reduzir o salário, nem mesmo de forma proporcional, e a regra também protege os pisos salariais da categoria.

A mudança é gradual. Dois meses após a publicação da emenda, o limite semanal cai para 42 horas, e somente um ano depois disso é que chega a 40 horas. Isso dá às empresas cerca de quatorze meses de transição para se reorganizar.

Nas retíficas de motores, esse impacto tende a ser maior do que em atividades administrativas comuns. A produção segue etapas sequenciais, desmontagem, usinagem, balanceamento, montagem e testes, que hoje muitas vezes dependem de turnos de 44 horas e de escalas 6x1 para cumprir prazos combinados com oficinas, frotas e concessionárias. Manter o mesmo volume de serviço com menos horas e sem cortar

salário deve exigir a revisão dos turnos internos, a contratação adicional em postos críticos como usinagem e montagem, e o repensar do banco de horas hoje usado para absorver picos de demanda.

Merece atenção especial o fato de que, dois meses após a publicação da emenda, perdem efeito automaticamente as cláusulas de acordos e convenções coletivas incompatíveis com o novo regime, mesmo que a convenção vigente tenha prazo maior. Não será possível esperar o vencimento da CCT atual para se adequar. As retíficas devem levar esse tema à pauta do sindicato patronal desde já, revendo cláusulas sobre jornada, escalas, compensação, banco de horas e funcionamento aos domingos e feriados.

Com o custo da hora trabalhada em alta, cada retífica precisará escolher, conforme sua realidade, entre absorver o custo com menor margem, repassar parte dele ao preço dos serviços, investir em produtividade e automação de etapas do processo produtivo, ou reorganizar quadro e turnos de forma mais eficiente. A resposta certa varia conforme o porte da retífica, a região e a disponibilidade de mão de obra especializada na praça.

Como a PEC ainda depende de dois turnos de votação no Plenário do Senado, mudanças de forma ainda são possíveis, mas mudanças de conteúdo são pouco prováveis, já que qualquer emenda de mérito devolveria o texto à Câmara. Por isso, o CONAREM recomenda que as retíficas associadas comecem agora o mapeamento dos seus turnos, das cláusulas coletivas vigentes e dos impactos de custo, para que a adaptação ocorra de forma planejada, e não sob pressão, quando a nova regra entrar em vigor.

Daniel Resende
Advogado Conarem ■



Gerenciamento de Resíduos nas Retíficas: Ainda dá Tempo de Começar em 2026

As retíficas de motores exercem, por sua própria atividade, um importante papel na economia circular. Recuperar motores e componentes significa prolongar sua vida útil, reduzir a necessidade de novas matérias-primas e evitar o descarte prematuro de peças. Mas essa contribuição ambiental precisa estar acompanhada de outro compromisso igualmente importante: gerenciar corretamente os resíduos gerados dentro da própria retífica.

Óleo lubrificante usado ou contaminado (OLUC), filtros, estopas e materiais contaminados, lodos, embalagens, resíduos metálicos e outros materiais provenientes da operação precisam ser identificados, segregados, armazenados, transportados e destinados de acordo com sua classificação e com as exigências aplicáveis.

Gerenciar resíduos, portanto, não significa simplesmente contratar uma empresa para “retirar o material”. Significa conhecer o resíduo desde o momento em que ele é gerado até sua destinação final e manter evidências de que esse processo ocorreu corretamente.

Por que começar agora?

Ainda é possível iniciar essa organização em 2026. E o primeiro passo não precisa ser complexo.

A retífica pode começar realizando um diagnóstico ambiental da própria operação: quais resíduos são gerados? Onde são gerados? Em que quantidade? Como estão sendo armazenados? Quem realiza a coleta? Para onde são encaminhados? A empresa possui contratos, manifestos e comprovantes de destinação?

Esse levantamento normalmente revela situações simples de corrigir e outras que precisam entrar em um plano de adequação.

A partir do diagnóstico, a empresa deve verificar sua situação documental e a necessidade de elaboração ou atualização do Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos (PGRS). A Política Nacional de Resíduos Sólidos, instituída pela Lei nº 12.305/2010, estabelece obrigações relacionadas ao gerenciamento de resíduos para determinados geradores, inclusive aqueles que geram resíduos perigosos.

O PGRS deve ser entendido como uma ferramenta de gestão. Ele permite identificar os resíduos, definir responsabilidades internas, estabelecer formas adequadas de segregação e armazenamento e determinar os procedimentos para transporte e destinação.

Do armazenamento à destinação: o resíduo precisa ser rastreável

Depois de conhecer aquilo que gera, a retífica precisa olhar para sua estrutura física. Os resíduos não devem permanecer espalhados pela operação ou acondicionados sem identificação. É necessário estabelecer locais e recipientes compatíveis com cada material, considerando sua classificação e os riscos envolvidos, além de medidas para prevenção e contenção de vazamentos.

A etapa seguinte é verificar os prestadores responsáveis pelo transporte e pela destinação. Não basta entregar o resíduo a qualquer empresa. O empresário deve verificar as autorizações e licenças aplicáveis ao transportador e ao destinador e manter contratos e comprovantes organizados.

Quando aplicável, a movimentação deve ser acompanhada pelo Manifesto de Transporte de Resíduos (MTR), permitindo a rastreabilidade entre gerador, transportador e destinador. Posteriormente, os documentos que comprovam a destinação ambientalmente adequada também devem integrar o arquivo ambiental da empresa.





Integração

Informativo



No caso do óleo lubrificante usado ou contaminado (OLUC), existe ainda uma responsabilidade específica. A Resolução CONAMA nº 362/2005 estabelece regras para seu recolhimento, coleta e destinação, priorizando o rerrefino. Para a retífica, isso significa armazenar corretamente o OLUC, evitar sua mistura com outros resíduos que possam inviabilizar sua recuperação, entregá-lo ao sistema regular de coleta e manter os respectivos comprovantes.

Sem treinamento, o gerenciamento não funciona

Uma empresa pode possuir documentos e contratar bons fornecedores, mas o gerenciamento de resíduos acontece diariamente dentro da operação. Por isso, a equipe precisa fazer parte do processo.

Quem trabalha na desmontagem, lavagem, manutenção, limpeza ou armazenamento precisa saber identificar onde cada resíduo deve ser colocado, como agir diante de um derramamento, quais materiais não podem ser misturados e quem deve ser comunicado diante de uma ocorrência.

Treinamentos simples, periódicos e registrados ajudam a transformar procedimentos escritos em rotina. Além de contribuir para a prevenção de acidentes e impactos ambientais, os registros demonstram que a empresa mantém um processo contínuo de orientação de seus colaboradores.

Um plano possível para os últimos meses de 2026

O empresário que ainda não estruturou sua gestão ambiental não precisa tentar resolver tudo de uma vez. Pode estabelecer uma sequência objetiva: diagnosticar, regularizar, organizar, treinar e monitorar.

Até o encerramento de 2026, é possível mapear os

resíduos da operação, revisar documentos e fornecedores, organizar a área de armazenamento, estabelecer controles de MTR e comprovantes de destinação, revisar a gestão do OLUC e realizar um primeiro treinamento ambiental com a equipe.

A partir daí, o gerenciamento passa a ser acompanhado periodicamente, permitindo identificar volumes gerados, custos de destinação, oportunidades de redução e eventuais não conformidades.

Esse movimento também ganha importância diante do novo capítulo ambiental da auditoria CONAREM. A proposta é contribuir para que a auditoria seja cada vez mais uma ferramenta de orientação e evolução das empresas, ajudando o associado a compreender onde está, quais pontos precisam ser corrigidos e como avançar.

Começar em 2026 significa entrar em 2027 com mais conhecimento sobre a própria operação, documentação organizada, equipe orientada e maior controle sobre os riscos ambientais.

Para as retíficas, gerenciamento de resíduos não deve ser apenas uma resposta à fiscalização. É parte de uma gestão empresarial responsável e coerente com aquilo que o próprio setor representa.

Se as retíficas prolongam a vida útil dos motores e devolvem recursos ao ciclo produtivo, também precisam assumir protagonismo na destinação responsável daquilo que não pode retornar ao processo.

É assim que o setor fortalece, na prática, seu posicionamento como Guardião da Sustentabilidade Industrial.

Judi Cantarin
Consultora ConareM



Revisão de Carteira no Fim do Ano

POR QUE DEZEMBRO É O MÊS MAIS PERIGOSO PARA QUEM VENDE FIADO?

O que revisar antes do recesso, e por que janeiro costuma ser quando a conta chega

Dezembro é o mês em que a régua de cobrança relaxa. Clima de festas, funcionário de férias, cliente que “vai acertar assim que voltar do recesso”... O problema é que esse relaxamento acontece justamente no momento em que o risco da carteira mais cresce, não no momento em que ele diminui.

Os números do ano ajudam a entender por quê. As empresas negativadas no Brasil bateram recorde em julho de 2026: 9,2 milhões de CNPJs com estoque em atraso de R\$ 238,6 bilhões, segundo a Serasa Experian. Micro e pequenas empresas respondem por 8,6 milhões desse total, com dívida média de R\$ 25.508,96 por CNPJ e ticket médio das pendências de R\$ 3.515,77. No agronegócio, setor que sustenta boa parte da carteira de muitos retificadores do interior, os pedidos de recuperação judicial subiram 66% em 12 meses, e só no primeiro trimestre de 2026 foram 517 pedidos, alta de 33% frente ao mesmo período do ano anterior. Transporte, logística e varejo aparecem na mesma lista de setores sob pressão.

Por que o fim de ano concentra o risco?

Boa parte das empresas fecha o exercício fiscal em dezembro e só decide se vai pedir recuperação judicial depois de ver o balanço fechado. Não é coincidência que janeiro e fevereiro costumam concentrar picos de pedidos: a decisão amadurece no recesso e é formalizada assim que o escritório volta a funcionar. Isso quer dizer que o cliente que promete “acertar assim que voltar do recesso”, muitas vezes, já sabe em dezembro que não vai conseguir pagar. Só está adiando a conversa difícil para o ano novo.

O custo do crédito também não dá trégua. A Selic vem recuando ao longo de 2026, de 15% para a faixa de 14%, com o mercado projetando algo perto de 13% para o fechamento do ano, mas os juros de capital de giro praticados no mercado chegaram a cerca de 23% ao ano. Para quem já está no limite, esse alívio na taxa

básica não chega a tempo nem no tamanho necessário.

O que revisar antes do recesso

- Levantar toda a carteira de fiado em aberto e separar por faixa de atraso (0 a 30, 30 a 60, 60 a 90, mais de 90 dias).
- Priorizar a cobrança dos clientes dos setores sob mais pressão agora: agro, transporte e logística.
- Reativar contato com clientes que sumiram das compras nos últimos meses, antes de decidir se ainda vale manter o limite de crédito aberto para eles.
- Checar CNPJ, protestos e processos de qualquer cliente que aparecer pedindo prazo ou valor fora do padrão de fim de ano.
- Definir, por escrito, quem cobra e como durante o recesso da retífica. A cobrança não pode parar só porque o escritório fechou.

O que fazer com quem pede para pagar só em janeiro

- Pedido de prazo maior no fim do ano não é, por si só, motivo de bloqueio. Mas deveria ser tratado como uma decisão de crédito nova, não como extensão automática da venda anterior.
- Cliente que nunca atrasou e pede fôlego pontual até janeiro é uma conversa. Cliente que já atrasou em algum momento do ano e pede a mesma coisa é outra, e merece reforço de garantia: nota promissória avalizada, cheque pré-datado do sócio ou redução do limite para a próxima compra.
- Vale lembrar: a promessa de pagar “assim que voltar do recesso” não tem nenhum valor de garantia. Documento assinado tem.

Fechar o ano com a carteira de fiado sob controle vale mais do que fechar o ano com faturamento maior.





Dezembro é o mês em que menos gente cobra e mais gente devia. Não é o momento de relaxar a régua, é o momento de revisar cada nome que está devendo para a retífica antes que o problema apareça só em janeiro, com a resposta que ninguém quer ouvir.

Sara Marques
Consultora Área Financeira ConareM

Como Reter Mão de Obra Especializada nas Retíficas

Cenário

O setor de retíficas depende fortemente de operadores de suas máquinas com boa experiência prática, perfil que está escasso no Brasil devido ao envelhecimento de mão de obra qualificada, e necessidade de sua atualização regular à nova tecnologia automotiva.

A retenção de profissionais qualificados deve ser tratada como estratégia de competitividade e não apenas como política de RH, pois suas saídas podem significar perda de produtividade, aumento do retrabalho, queda na qualidade, atraso nas entregas e eventual perda de clientes.

Deve-se substituir a pergunta “quanto custa manter esse funcionário” por “quanto custa perder esse conhecimento”.

Dez estratégias práticas de retenção

1. Remuneração e benefícios alinhados ao mercado.

2. Plano de carreira visível
Mapeamento de trilhas claras de ascensão na carreira, priorizando promoções internas para reforçar lealdade e reduzir incerteza sobre o futuro na empresa.
3. Treinamento contínuo, com *upskilling* e *reskilling* em novas tecnologias.
Programas que simplifiquem tarefas complexas e reduzam ansiedade sobre substituição de postos pela automação.
4. *Feedback* constante.
 - 4.1) Avaliação regular do desempenho do setor do profissional e de sua própria performance.
 - 4.2) Comunicação transparente sobre metas, mudanças e alinhamento estratégico da retífica.
5. Programa de sugestões premiadas.
6. Pesquisa regular de clima.
7. Reconhecimento e cultura de valorização.
8. Programa de mentoria.
Onde o profissional mais experiente transmite conhecimento aos mais novos.
9. Concessão de autonomia aos bons profissionais.
Profissionais qualificados se sentem valorizados quando participam das decisões técnicas e solução de problemas.
10. Participação nos resultados, alinhando os interesses do profissional com os da empresa. Excelente meio de retenção, onde se estabelece uma remuneração variável baseada em indicadores como: produtividade, qualidade, prazo, redução de retrabalho.

Leopoldo Andretto
Professor e Consultor de Inovação



Planejamento Tributário na Nova Reforma Tributária: Pontos de Atenção

Como estruturar a estratégia fiscal das empresas diante da transição para o IBS e a CBS

1. Introdução

A Emenda Constitucional nº 132/2023, regulamentada pela Lei Complementar nº 214/2025 e atualizada pela Lei Complementar nº 227/2026, deu início a uma das mudanças mais profundas já promovidas no sistema tributário brasileiro. O modelo do IVA dual, formado pelo Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e pela Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), passa a substituir gradualmente PIS, COFINS, IPI, ICMS e ISS ao longo de um período de transição que se estende de 2026 a 2033.

Nesse novo contexto, o planejamento tributário deixa de ser um exercício estático, baseado na legislação vigente de um único regime, e passa a exigir uma visão dinâmica, capaz de acompanhar, simultaneamente, o sistema antigo e o novo ao longo de vários exercícios. Empresas que não revisarem suas estruturas fiscais, contratuais e operacionais correm o risco de conviver com dupla tributação disfarçada, perda de créditos e desorganização do fluxo de caixa durante a transição. Este documento reúne os principais pontos de atenção que devem orientar o planejamento tributário das empresas nesse período.

2. Uma lógica de planejamento em movimento

Diferentemente das reformas tributárias anteriores, que normalmente alteravam alíquotas ou bases de cálculo dentro de um sistema já conhecido, a atual transição convive, ano a ano, com dois sistemas tributários rodando em paralelo. Em 2026, por exemplo, o IBS e a CBS operam em fase de testes, com alíquota simbólica de 0,9% para a CBS e 0,1% para o IBS, sem impacto financeiro relevante, enquanto PIS, COFINS, ICMS e ISS continuam sendo recolhidos normalmente. A partir de 2027, PIS e COFINS são extintos e a CBS passa a vigorar com alíquota plena; entre 2029 e 2032, o ICMS e o ISS são reduzidos progressivamente até sua extinção em 2033, quando o IBS assume por completo a tributação subnacional sobre o consumo.

Essa convivência entre sistemas exige que o

planejamento tributário seja revisado a cada novo estágio da transição, e não apenas uma vez, no início do processo. Decisões sobre local de estabelecimento, estrutura societária, política de preços e escolha de regime tributário precisam ser simuladas considerando o efeito acumulado das mudanças em cada ano, e não apenas o cenário final de 2033.

3. Principais pontos de atenção no planejamento tributário

Entre os aspectos que mais exigem atenção das empresas nesta fase de transição, destacam-se:

- **Cronograma escalonado.** Simulações por período de transição: recalcular a carga tributária efetiva de produtos, serviços e operações a cada mudança de alíquota entre 2026 e 2033, evitando decisões baseadas apenas na alíquota final do sistema.
- **Split payment e fluxo de caixa.** O recolhimento automático do IBS e da CBS no momento da liquidação financeira da operação retira das empresas o chamado "float" tributário, isto é, o intervalo de tempo entre o recebimento da venda e o efetivo pagamento do imposto, o que exige revisão do capital de giro e da gestão de caixa.
- **Créditos acumulados de ICMS e PIS/COFINS.** Créditos de ICMS ainda não homologados poderão ser objeto de pedido em até cinco anos após 1º de janeiro de 2033, com resposta do estado em até 24 meses; créditos já homologados devem ser compensados em até 240 parcelas mensais. Mapear e regularizar a documentação desses créditos agora reduz o risco de perda de valores relevantes.
- **Revisão de contratos e precificação.** Contratos de fornecimento, prestação de serviços e locação de longo prazo devem prever cláusulas de repactuação tributária, já que a troca de tributos incidentes pode alterar a





Integração

Informativo



margem líquida da operação sem que as partes tenham reajustado o preço contratado.

- **Regimes específicos e diferenciados.** Setores como saúde, educação e transporte público contam com redução de 60% na alíquota; profissionais liberais sujeitos a regulamentação, redução de 30%; produtores rurais com receita anual de até R\$ 3,6 milhões têm isenção; e a cesta básica nacional terá alíquota zero. Empresas devem verificar se suas atividades se enquadram em algum regime diferenciado e reorganizar sua classificação fiscal de produtos e serviços.
- **Adequação de sistemas e obrigações acessórias.** ERPs, sistemas de emissão de notas fiscais e de PDV precisam ser adaptados para segregar corretamente IBS e CBS em cada documento fiscal, sob pena de erros em cadeia que afetam clientes e fornecedores que dependem dessas notas para se creditar dos tributos pagos.

4. Split payment como novo eixo do planejamento financeiro-tributário

O *split payment* é, talvez, a mudança de maior impacto prático para o planejamento tributário das empresas. No modelo tradicional, a empresa recebia o valor total da venda e, posteriormente, apurava e recolhia o tributo devido, o que permitia certa margem de gestão sobre esse recurso ao longo do mês. No novo sistema, o valor do IBS e da CBS é segregado automaticamente já no momento da liquidação financeira da operação, sendo direcionado diretamente aos cofres públicos, sem transitar pela conta da empresa.

Essa mudança elimina uma fonte relevante de capital de giro que muitas empresas, direta ou indiretamente, incorporavam à sua gestão financeira. O planejamento tributário precisa, portanto, dialogar diretamente com o planejamento financeiro: projeções de caixa devem considerar a ausência desse

recurso, linhas de crédito e políticas de prazo com fornecedores e clientes podem precisar de ajuste, e a análise de rentabilidade de operações de maior volume e menor margem merece atenção redobrada. Também é recomendável que as empresas acompanhem de perto a regulamentação do recolhimento pelo adquirente e das hipóteses de dispensa ou adaptação do split payment, já que o Comitê Gestor do IBS e a Receita Federal ainda editam normas complementares sobre operações específicas, como vendas parceladas, marketplaces e meios de pagamento alternativos.

5. Boas práticas para o planejamento tributário na transição

Diante desse cenário, recomenda-se que as empresas estruturem um plano de ação contínuo, e não apenas um diagnóstico pontual. Entre as medidas mais indicadas estão:

- Elaborar simulações comparativas de carga tributária para cada ano da transição, por linha de produto ou serviço, considerando o cronograma de alíquotas do IBS e da CBS.
- Mapear e regularizar créditos acumulados de ICMS e PIS/COFINS antes do prazo de homologação, organizando a documentação fiscal correspondente.
- Revisar contratos vigentes para incluir cláusulas de repactuação tributária e de responsabilidade por eventuais ajustes decorrentes da reforma.
- Reavaliar a política de preços e as margens de produtos e serviços à luz da não cumulatividade plena e da possível mudança na carga tributária efetiva.
- Adaptar sistemas de gestão, faturamento e meios de pagamento para lidar com o split payment e a nova estrutura de créditos e débitos do IBS e da CBS.
- Verificar o enquadramento em regimes específicos ou diferenciados, evitando o



Atividades Conarem

recolhimento de alíquotas superiores às efetivamente aplicáveis à atividade da empresa.

- Integrar as áreas fiscal, contábil, jurídica e financeira em um comitê interno de acompanhamento da reforma, com reuniões periódicas ao longo de todo o período de transição.

6. Conclusão

O planejamento tributário na nova reforma deixa de ser uma tarefa concentrada em um único momento e passa a ser um processo contínuo, que acompanha cada etapa da transição entre o sistema antigo e o novo modelo do IBS e da CBS. Questões como o aproveitamento de créditos acumulados, a revisão de contratos, a adequação de sistemas e, sobretudo, o impacto do *split payment* sobre o fluxo de caixa exigem decisões tomadas com antecedência, e não apenas reações pontuais a cada mudança normativa. Empresas que tratem a reforma como um projeto estruturado, com participação conjunta das áreas fiscal, jurídica, contábil e financeira, tendem a atravessar o período de transição com menor exposição a riscos e maior previsibilidade sobre sua carga tributária efetiva.

A antecipação, mais do que nunca, é o principal ativo do planejamento tributário nesse novo cenário.

Fontes: Emenda Constitucional nº 132/2023; Lei Complementar nº 214/2025; Lei Complementar nº 227/2026; publicações especializadas em legislação tributária (2026).

Thiago Costa Cavenaghi
Consultor Conarem - Tributário e Contábil ■



Encontro Ret. de Motores - Maringá - PR - Rio, Indisa e Mahle



Encontro Ret. de Motores - Fortaleza - CE - Rio, Indisa e Mahle



Palestras Técnicas da Rio - Timbaúba - PE



Palestras Técnicas da Rio - Vitória de Santo Antão - PE



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 - 4.435 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