

RECICLA**AUTO**

A REVISTA DA RECICLAGEM AUTOMOTIVA

O NOVO DESMANCHE

APÓS ENFRENTAR LEIS QUE PODERIAM ACABAR
COM O SETOR, O MERCADO SE UNIU E
CONQUISTOU VALORIZAÇÃO SOCIAL,
ECONÔMICA E AMBIENTAL

DESTAQUES

**JULIO LUCHESI, PRESIDENTE DA
ABCAR, FALA SOBRE AS VITÓRIAS ASSOCIATIVAS
CONHEÇA A HISTÓRIA DE ONZE DESMONTES**



ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA
DE RECICLAGEM
AUTOMOTIVA

JÁ SOMOS MUITOS. JUNTOS SEREMOS MAIS FORTES.



Torne-se um associado! Acesse: www.abcrad.org/associe-se

RECICLAUTO

A REVISTA DA RECICLAGEM AUTOMOTIVA

Publicação produzida pela
**ABCAR – Associação Brasileira
de Reciclagem Automotiva**

Presidente	JULIO LUCHESI
1º Vice-Presidente	ODILON LIRA
2º Vice-Presidente	LAUDEMIR MOSSO
1º Secretário	ERALDO ABATI
2º Secretário	LUCIANO CATÃO
1º Tesoureiro	LUCIANO TEODORO
2º Tesoureiro	PABLO DE SOUZA

Jornalista Responsável
Criação e Arte
Impressão

CAROLINA VILELA
HERBERT ALLUCCI / ALLUCCI & ASSOCIADOS
LOG & PRINT GRÁFICA E LOGÍSTICA

A revista **RECICLA AUTO** é uma publicação da ABCAR.
R. Tuiuti, 2530 - 7º andar - Escritórios 73 e 74 - Tatuapé - São Paulo/SP
Tel/Fax: **(11) 3774-2935**. É proibida a reprodução total ou parcial dos
textos sem a expressa autorização da redação.

Sugestões ou reclamações contato@abcar.org
Mais informações www.abcar.org

A VITÓRIA DOS DESMANCHES ESTAMPADA EM CADA PÁGINA

Há pouco tempo, cerca de cinco anos, o mercado de reciclagem automotiva passou por diversas mudanças. Elas vieram originadas por leis que poderiam acabar com o nosso setor, mas reagimos com o objetivo de defender o nosso sustento de anos, em alguns casos, de gerações. Nossa proposta sempre foi mostrar à sociedade que sempre houve empresários legais, éticos e com valores. E conseguimos, a partir de tais problemas, criar condições para que ficasse evidente quem trabalha dentro da legislação ou não.

Hoje somos parceiros do Detran-SP e com a organização do nosso mercado foi possível diminuir números de furtos e roubos no Estado de São Paulo. Além disso, cada vez mais consumidores tornam-se conscientes e informados sobre a importância de comprarem peças de origem correta.

Após todo esse movimento vimos mudanças culturais significativas, pois passamos a ser mais valorizados pela sociedade e pelos órgãos governamentais, em geral. Conquistamos inclusive, a nossa própria valorização e reconhecimento como empresários de um setor que tem um papel social, ambiental e econômico essencial. E que podemos crescer, gerar lucratividade e empregos. Propagando uma corrente de novos empreendedores que acreditam que se adequar a legislação e investir nesse mercado vale a pena.

Nesse sentido, nos organizamos e nos unimos, primeiramente para nos defender, mas ainda continuamos lutando por melhorias, por aumentar nosso profissionalismo e buscarmos aperfeiçoamento e produtividade. Dentro desse contexto surgiu a ABCRAD, que hoje, num processo de reformulação da marca passa a se chamar ABCAR (Associação Brasileira de Reciclagem Automotiva), evidenciando em cores, letras e símbolos o seu objetivo em ser um grupo de empresas que tem na reciclagem o seu grande mote.

Junto a essas transformações decidimos reconhecer esse nosso novo momento com uma publicação, que mostre as regulamentações do setor, a sua importância e sustentabilidade, suas perspectivas para o futuro, a propagação de boas práticas para todo o país e a história de associados que evidenciam tais transformações e comprovam um pouco dos grandes homens e mulheres por trás de cada desmonte de veículos. E mais: seus esforços em todos esses momentos para fazer seus negócios cada vez melhores.

E aqui está o resultado de toda a nossa luta. Uma publicação bela, com fontes de credibilidade e informação de qualidade. Uma revista que marca e reconhece esse nosso grande momento.

Boa leitura,



ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA
DE RECICLAGEM
AUTOMOTIVA



ÍNDICE

06 ENTREVISTA

Julio Luchesi, presidente da ABCAR, fala sobre as conquistas da Associação e perspectivas para o futuro.

10 ESPECIAL

As transformações históricas e econômicas que o setor de desmanche passou nos últimos anos.

20 DEBATE

Encontro de mulheres revela os desafios e os diferenciais em ter elas nesse negócio.

25 NOTAS

Conheça as novidades do setor da Reciclagem Automotiva.

26 MERCADO

Representantes do Detran confirmam como o mercado de desmonte se tornou um parceiro.

34 MEIO AMBIENTE

Entenda como as novas regulamentações podem contribuir com um meio sustentável.

44 LEGISLAÇÃO

Entenda a evolução legal da desmontagem de veículos no Brasil.

52 INTERNACIONAL

CEO da Automotive Recyclers Association (ARA), Michael E. Wilson, conta como funciona o setor de peças usadas nos EUA.

HISTÓRIA DOS ASSOCIADOS

- 16** Eraldo **ABATI** encontrou no desmanche sua grande paixão: os carros.
- 18** Fabricio Branco conta a história da **AQUARIUS AUTO PEÇAS** e os desafios de contratar funcionários.
- 30** Conheça a história de Luciano Teodoro, o sucateiro que cresceu junto com a **AUTU'S**.
- 32** Adriano Preti, largou a faculdade de enfermagem para investir no **CINCO IRMÃOS**.
- 38** Ednéa Costa, sócia do **DESMANXE**, fala sobre como gerir um negócio num ramo tão masculino.
- 40** A morte do pai e um incêndio, não freou o nascimento e crescimento da **DOIS IRMÃOS**. Após quebrar por quatro vezes, o dono da **ENERGIA AUTO PEÇAS**, deu a volta por cima e hoje já tem duas lojas.
- 48** O desafio de Odoir Maturana, proprietário da **EXPLOSIVA**, em montar um grupo de trabalho de confiança.
- 50** João Tomazele dividiu por 10 anos o emprego numa tecelagem com o negócio de reciclagem automotiva, a **JC TOMAZELE**.
- 56** A **NEVADA AUTO PEÇAS** investe em peças de carros produzidas fora do país.
- 58** Marcio Mendes, do **CENTRO DE DESMONTAGEM VEICULAR TUBARÃO**, conta as barreiras para ter seu próprio empreendimento.
-



JULIO LUCHESI,
presidente da ABCAR.
"Desmonto carro há mais
de 20 anos, e tudo o que
eu sou e o que eu tenho
veio desse setor. Depois
do que fizemos, me sinto
orgulhoso, pois já
começamos a aparecer,
ser respeitados e ter
resultados positivos. O
setor vem melhorando
bastante, conseguindo
investimentos e me sinto
satisfeito por fazer parte
desse processo de
regulamentação".



ORGULHO DE DEFENDER OS DESMANCHES

Julio Luchesi, presidente da Associação Brasileira de Recicladores Automotivos, conta sobre sua trajetória junto a instituição, as principais conquistas e os obstáculos que ainda travam uma padronização do setor em todo o país.

Há quatro anos e meio Julio Luchesi, presidente da ABCAR, teve a sua vida transformada. Uma lei em votação na Assembleia de São Paulo iria acabar com o setor que durante anos alimentou sua família e seu modo de vida. Mas ele, e outros empresários do ramo de desmonte de veículos não aceitaram essa situação tão facilmente e decidiram lutar. Luta esta, que valeu a pena, não apenas para Julio, mas para toda a categoria, que viu o seu trabalho legalizado e profissionalizado, como nunca antes.

A história de Julio começa como a de muitos outros empresários de desmontes. “São pessoas que não se encaixaram em outro tipo de trabalho, não tinham formação e partiram para essa atividade, que no passado, não tinha uma legislação própria, ou seja, se fazia de qualquer jeito, comprando carro, desmontando e vendendo peças. Exigia pouco investimento. E pessoas, como eu, acabavam entrando no ramo”, conta ele.

Após trabalhar como bancário no Itaú, Julio foi demitido devido aos diversos problemas financeiros que acometiam o Brasil, com os desdobramentos da política de Collor. Ele então, decidiu investir em um Bar Lava-Rápido. Mas esse negócio durou pouco tempo. Logo recebeu a proposta de um amigo, Raimundo Soares Salvador, para tornar-se seu sócio em um desmonte. Ali nascia a Salvador-Luchesi. O ano era 1991 e ele tinha apenas 20 anos de idade.

“Com o convite do Raimundo mudei os rumos. Fui aprendendo com ele e crescemos e permanecemos sócios por 20 anos, até que ele faleceu num acidente de carro. Mas se não fosse isso acredito que seríamos sócios até hoje”, diz.

Há mais de 20 anos trabalhando com Desmanche, Julio brigou por continuar com o seu trabalho e, essa liderança natural que foi surgindo, por representar seus amigos e nunca desistir, o fez tornar-se presidente da ABCAR. E algumas conquistas e muitos outros obstáculos a enfrentar já fazem parte do seu currículo nessa trajetória.

RECICLAUTO – Como começou a sua história com a ABCAR e como assumiu a presidência da associação?

Julio – Para participar de leilões, nós viajamos muito para diversas cidades do interior de São Paulo. E isso fez com que muitos donos de desmanches se conhecessem e criassem um vínculo de amizade, não só com pessoas de São Paulo, mas com pessoas que vinham de outros Estados também. Viramos uma grande família com centenas de donos de desmanche. Quando o Governo do Estado de São Paulo passou a adotar algumas atitudes em relação aos leilões de veículos – a compactação de veículos –, gerou uma preocupação geral entre nós. E nos unimos, no que chamamos de “Grupo dos 100”. Começamos, então, a fazer captações e doações para contratação de um advogado, que pudesse nos

defender dessas medidas. Na época, não tínhamos fundado a ABCAR e eu usava a minha empresa contra o próprio Detran. E por tomar essa atitude de encabeçar o grupo, captar dinheiro etc., que fez com que eu me tornasse presidente da associação. Em um determinado momento percebemos que precisávamos ter uma entidade para liderar essas brigas contra o Estado. E o setor era pouco representado. Tínhamos apenas um sindicato, muito novo também na época, com pouca força de representação. Assim, resolvemos há 4 anos e meio criar a ABCAR. Nos reunimos num desmanche, que hoje é de um associado, o Mercado de Peças Dois Irmãos, e lá decidimos, em votação, o nome da associação, os diretores etc. A partir daí já tínhamos uma instituição criada e eu fui eleito o presidente para poder continuar batalhando contra a compactação. ►►

RECICLAUTO – Quais as principais conquistas que tiveram?

JULIO – Uma delas foi imediata, logo que criamos a Associação. Fizemos um acordo com o próprio Detran, no sentido de encerrar as ações que tínhamos contra ele e eles recuariam na compactação dos carros, já que não era algo previsto em lei. Com isso, tivemos o retorno de todos os veículos para desmonte. A segunda vitória foi quando o Governador Geraldo Alckmin, através de um projeto de Lei, encaminhou para Assembleia a volta da compactação. E a nossa intervenção na Assembleia mostrou, que em vez disso poderia ser feita uma legislação para que regulamentasse o setor, de uma forma a ser controlado, e assim, melhorar a questão da criminalidade.

RECICLAUTO – Pode contar um pouco sobre os obstáculos que tiveram que passar para que o setor fosse regulamentado?

JULIO – Esses obstáculos foram muitos, porque o setor era totalmente irregular, desde a questão documental, estrutural etc. Um setor muito desorientado e abandonado. Então, foram diversas barreiras e tentamos fazer essa transição de uma forma que o pessoal conseguisse se regulamentar. Dividimos em parcelas. Primeiro, fizemos um trabalho de orientação de levantamento documental dessas empresas, desde alvarás, documentação do Corpo de Bombeiros, municipais, estaduais, dívida no Cadin (Cadastro Informativo Municipal) etc. Num segundo momento, focamos no trabalho de organização estrutural dessas empresas, com requisitos mínimos para poder atuar, como um local mais seguro, que tenha uma recepção para o cliente, escritório e equipamentos para emissão de nota fiscal. E por último, fizemos um trabalho de educação para o controle de estoque, com sistema para gerenciá-lo na desmontagem do veículo e interligar esses dados ao sistema do Detran, onde se introduz a rastreabilidade das peças.

RECICLAUTO – E a própria ABCAR que fez esse trabalho de educação?

JULIO – Sim, a própria associação, que também estimulou outras instituições a se mexerem, como o sindicato dos desmanches. Inicialmente a associação apareceu como um concorrente do sindicato, mas não é isso. O sindicato também acordou e começou a prover mais informações aos associados e até hoje as duas entidades veem se tornando órgãos de orientação.

RECICLAUTO – Como você se sente representando o setor e os empresários de desmanches?

JULIO – Eu me sinto bem feliz e orgulhoso, pois é um setor que faz parte da minha vida. Desmontar carro há mais de 20 anos, e tudo o que eu sou e o que eu tenho veio desse setor, que era desamparado e não existia legalmente. Agora, depois do que fizemos, me sinto orgulhoso, pois já começamos a aparecer, ser respeitados e ter resultados positivos. O mercado vem melhorando bastante, conseguindo investimentos e me sinto satisfeito por fazer parte desse processo de regulamentação.

RECICLAUTO – Vocês têm atuado em outros Estados do país?

JULIO – Até tentamos, mas não tivemos resultados positivos, porque a legislação federal, obrigada os outros Estados a terem regulamentação, mas isso não aconteceu em nenhum outro local, até o momento. Então, a gente percebe que tentar atuar em algum outro local não vai dar certo, porque os donos de desmanches encaram tudo isso, como nós no início: que a lei é um obstáculo. Mas assim como nós, eles também poderão descobrir as inúmeras vantagens que ela traz. Num primeiro momento é encarada como barreira e por isso, nos Estados onde não se foi exigido nada as empresas de desmonte não têm o mínimo interesse em começar esse trabalho. A não ser algumas empresas do Rio Grande do Sul e Santa Catarina, que já começaram a estimular seus próprios Detrans a tomarem algumas atitudes. Uma empresa do Paraná chegou a procurar o Ministério Público para fazer com que o Estado comece a se regulamentar. Tudo isso, porque eles compram em São Paulo e como o Detran-SP colocou algumas imposições a essas empresas elas também começaram a estimular os seus Departamentos Estaduais de Trânsito. Temos tentando alcançar outros locais, mas vimos que sem a participação dos Detrans essas novas regras não serão aceitas pelos desmontes.

RECICLAUTO – Porque você acredita que essa lei deu certo aqui em São Paulo e em outros locais do país não?

JULIO – O que fez as coisas acontecerem aqui em São Paulo foi o estímulo do Governo e o interesse dos diretores do Detran, que se colocaram na responsabilidade de resolver esse problema. Então, o mérito tem que ser dado ao Detran-SP da época que resolveu tomar a atitude de pôr a lei em prática. Já os outros Estados justificam a falta de investimento devido a verba, pessoas e veem com muita dificuldade incrementar essa legislação que é bem complicada. Ela exige um sistema que controla toda a movimentação de peças, a desmontagem do veículo, o controle dos leilões. Todos os veículos leiloados como sucatas têm que ser leiloados por um sistema. E nesse sentido, São Paulo colou a cara a tapa de iniciar esse projeto. Porém como tudo que tem um começo, se acerta muito, mas também se erra. E São Paulo gastou muito tempo, gente e dinheiro para fazer essa lei funcionar. Agora, os outros Estados tendo como exemplo o que foi feito aqui, têm a facilidade de também iniciar esse processo. Mas, até esse momento não se tem notícias de outro lugar que tenha feito algo como o que acontece aqui. Existem algumas iniciativas no Rio Grande do Sul, mas não da mesma maneira. O que se tem são algumas portarias regulamentando a situação documental dos desmontes, mas com um processo igual São Paulo, igual ao que lei federal pede, apenas aqui.

RECICLAUTO – Muitos empresários reclamam da concorrência desleal que há com os desmanches de outros Estados, que não possuem a mesma

fiscalização e regulamentações que imperam em São Paulo. Vocês pensam em lutar em âmbito Federal para que as coisas se padronizem?

JULIO – Tem alguns obstáculos, mas já começamos a superá-los. Na verdade, a lei federal foi regulamentada por uma resolução (611) do Contran (Conselho Nacional de Trânsito) e ela está sendo rediscutida por uma câmara temática. Mas essa é a grande barreira que estamos enfrentando nesse momento, pois a ABCAR e o próprio sindicato que representa essas empresas não participam dessa resolução. Essa câmara temática tem apenas como participantes os que representam a peça nova: o Sincopeças, o Sindipeças e a Abipeças. Essa lei regula a venda e comercialização de peças usadas e proíbe a venda de alguns itens (que eles chamam de peças de segurança), mas temos tentado rever isso. A concorrência desleal entre o São Paulo e outros Estados é justamente porque São Paulo vem sendo controlado 100% por esse sistema hoje, que não é praticado em nenhum outro lugar. Além da questão da venda dessas peças. A associação já foi convidada a participar de alguns grupos de estudos que fazem parte dessa câmara temática e colocamos algumas questões para que se melhore essa resolução no sentido de que ela seja efetivamente divulgada e seguida em todo o Brasil.

RECICLAUTO – Quais os principais obstáculos para a ABCAR atualmente?

JULIO – O maior entrave é a resolução 611, porque se fez algumas proibições na comercialização de peças, que segundo eles, são de segurança, mas entendemos que um carro na sua totalidade é uma questão de segurança, desde uma fechadura de porta, suspensão, até o airbag. Então, não fica claro o que é um item de segurança e como atestar se ele pode ser vendido ou não. Da forma que está sendo feito hoje é arbitrário. Se um desmonte compra um veículo 0 km, que nunca circulou e quer vender essas peças não pode. Tem que se colocar regras para isso. Essa é a principal situação que a associação enfrenta: uma representação política, porque isso hoje é feito no âmbito político. O Contran é controlado pelo Ministério das Cidades, onde existem sindicatos e associações que têm influência política e decidem o que um desmonte deve fazer. Creio que essa questão pode inclusive trazer novamente um problema de segurança pública, porque se um desmanche é impedido de vender esse tipo de peça você fomenta o comércio ilegal delas, já que possuem um valor agregado alto. Ou seja, o fato do mercado legal

não poder comercializar e ser controlado nessa comercialização, pode gerar um mercado ilegal de peças novamente.

RECICLA-AUTO – Quais as próximas ações que a associação pretende buscar para melhorar ainda mais o setor?

JULIO – Temos a ideia de criar Centros de Captação de Resíduos, como plástico, borrachas, materiais do carro que não são comercializadas e que não podem ser descartados de uma maneira qualquer. Então, temos o desejo de ter esses Centros de Captação e transformar esses resíduos em valores, ganhos para as empresas. Estamos saindo de uma transição de educação dessas empresas com documentos, estrutura etc. e o próximo passo será tentar reverter essa questão dos resíduos. Além disso, queremos ter uma participação política mais forte, participando da elaboração de leis futuras, que venham a melhorar a situação da rastreabilidade de peças. Talvez, participar das câmaras temáticas ou ter um representante estadual ou federal que apoie o setor de desmanche.

RECICLAUTO – Quantas pessoas o setor emprega atualmente?

E quanto ele gera de faturamento para o país?

JULIO – Não temos um estudo efetivo. Mas com números obtidos com os próprios associados conseguimos estimar alguns dados, ainda que prematuramente. Hoje só no Estado de São Paulo temos cerca de 1500 empresas que estão em processo de credenciamento com o Detran. São empresas familiares e pequenas, lógico que existem algumas exceções, mas em sua maioria empregam cerca de cinco pessoas. Então, fazendo um cálculo teríamos cerca de 7500 empregos diretos só em São Paulo. Claro que além disso, também geramos empregos indiretos, como transporte, guincho, contador, alimentação etc. Se pensarmos numa situação que envolve todo o Brasil temos a estimativa de 10 mil desmanches, o que geraria 50 mil empregos em todo o país. Em relação ao faturamento fazemos um cálculo pelo número de veículos que são leiloados aqui em São Paulo. Entre os leilões públicos e privados, temos aproximadamente 200 mil veículos leiloados ao ano, a uma média de 2 mil reais cada um. Então, de investimento dessas empresas temos 400 milhões por ano e estimamos que esse volume seja duplicado em vendas, chegando perto de R\$ 1 bilhão por ano no mercado legal paulista. Se expandirmos isso nacionalmente, talvez possamos chegar em R\$ 2,5 bilhões. Existe uma estimativa do próprio mercado eletrônico de venda de peças usadas, em que uma única empresa, arrecada R\$ 1,7 bilhão de venda anual.

■ PA

A VIRADA DO MERCADO DOS DESMANCHES

Setor passou a ser mais valorizado depois das últimas conquistas e regulamentações. Entenda o que mudou.

Em 2016 foram comercializados no Brasil mais de 3 milhões de novos veículos. A cada ano milhões de carros, entre automóveis, comerciais leves, caminhões, ônibus, motocicletas e implementos rodoviários são colocados nas ruas no país. E, embora nos últimos quatro anos tenha havido uma retração de 40% na comercialização, a indústria automobilística ainda é uma das mais lucrativas e importantes do Brasil e do mundo.

Mas essa também é uma indústria rotativa. Carros velhos e mesmo apreendidos por falta de documentação ou pagamento de impostos são encaminhados a desmontes, que reciclam as peças em bom estado para suprir a necessidade dos consumidores, que muitas vezes não as encontram facilmente para compra. Ou na medida do possível, o restante do material é encaminhado a ferros-velhos que revendem as matérias-primas ali encontradas como ferro, metal etc.

A indústria automobilística não dá conta de produzir peças para repor todos os carros que necessitam dessa reposição. Além disso, muitas delas nem são fabricadas mais, já que muitos veículos que ainda circulam são antigos. Mas mesmo carros novos e importados trazem dificuldade de reposição, seja



pelos altos preços, ou pela baixa qualidade em relação às peças originais de fábrica.

Nesse sentido, os desmontes prestam um serviço importante à sociedade. Já que reciclam peças que poderiam simplesmente ser descartadas ao meio ambiente e facilitam a reposição daquelas que por algum motivo quebraram ou se perderam.

Mas nem sempre o setor foi visto como algo positivo. E ainda há muitas transformações necessárias. Há quatro anos e meio não existia uma padronização e profissionalização do mercado. Cada desmanche trabalhava de uma maneira. Além disso, era difícil separar os bons e maus comerciantes. Não havia uma fiscalização real sobre a origem das peças comercializadas e as

diversas notícias de furtos de veículos para a venda de peças generalizavam e expunham todo o setor ao preconceito e negatividade.

POLÍTICAS CONTRA DESMONTE

O roubo de carros para a venda de peças era tão grande que em 2012 a Câmara recebeu um projeto de Lei 4330/12, que proibia ao desmanche a venda de peças usadas. Conforme a proposta, do deputado Marco Feliciano, esses veículos deveriam ser prensados depois que o proprietário ou a seguradora pedisse a baixa do registro no órgão de trânsito. Em seguida, seriam leiloados como sucata.

O objetivo de Feliciano era o de desestimular o mercado de peças usadas, que, segundo ele, sobrevivia, principalmente do desmanche de veículos roubados. "Nesse contexto, os veículos antigos, que não são mais produzidos, tornam-se atraentes para o crime organizado, em contraposição ao interesse das empresas seguradoras, que cobram preços elevados pelo seguro", observou o parlamentar na época.

O mesmo acontecia no Estado de São Paulo, onde o Detran-SP, durante três meses, chegou a barrar os leilões para a venda de veículos para desmonte e a vender todos compactados. Mas após um processo dos empresários do setor, que argumentava ser ilegal o processo, o Detran voltou atrás e entrou em acordo com o setor, reabrindo os leilões para aos desmontes.

Mas, em 2013, com o foco em acabar com o roubo de carros no Estado e diminuir os números negativos que expunham São Paulo, o Governador Geraldo Alckmin, ►►



junto a Secretária de Segurança criaram um projeto de lei para ser analisado e votado na Assembleia Legislativa. Ele objetivava pôr fim a venda de leilões públicos para a reciclagem de peças. Todos deveriam ser compactados e leiloados à reciclagem da carcaça.

Com tantas forças políticas objetivando acabar com a venda de peças usadas, os empresários de desmanches não tiveram escolha: tiveram que se unir e brigar por manter seus negócios de anos. E foi assim que aconteceu. Como o cenário estava avassalador em São Paulo, os comerciantes se uniram, primeiro informalmente e entraram com ações judiciais contra o Detran-SP.

Como não tinham uma entidade própria na época, um dos empresários, Julio Luchesi, atual presidente da ABCAR, chegou a entrar com ações em seu nome e da sua empresa, contra o Departamento Estadual de Trânsito, que depois veio a fazer um acordo com o setor e voltou atrás quanto a compactação.

Nesse momento, o setor acabou se tornando um aliado do Detran-SP, que juntos perceberam que não existiam vantagens na compactação e que outras medidas deveriam ser feitas e trariam resultados mais efetivos para a sociedade, o poder público e os recicladores automotivos.

Nesse meio tempo foi criada a Abcar (Associação Brasileira de Recicladores Automotivos), como primeira formalização dos empresários em busca de proteger e promover o setor e ajudar no seu processo de regulamentação.

E logo, a associação teve que entrar em outra briga: o projeto de Lei do Governo do Estado de São Paulo.

Mas em meio a esse caos, o próprio Detran-SP passou a perceber que economicamente, ambientalmente e socialmente o projeto da compactação não fazia sentido, já que muitos veículos leiloados possuem um alto valor para a revenda de peças, e quando compactado o seu valor passa a ser irrelevante, 5% do valor total.

Do ponto de vista ambiental, a fabricação de uma peça nova consome recursos e energia, não fazendo sentido quando se tem peças em bom estado, mesmo que usadas. E no âmbito social, as novas regras poderiam fomentar ainda mais o mercado clandestino de venda de peças e o furto de veículos no Estado.

NA CRISE SURGEM AS MELHORES OPORTUNIDADES

Em meio a esse cenário desolador, as reivindicações dos empresários donos de desmanches, somado a parceria com o Detran-SP e a conquista de aliados políticos como o deputado Joogi Hato, fez surgir um projeto alternativo ao que vinha sendo discutido. E o cenário da reciclagem automotiva em São Paulo foi transformado.

“Foi uma batalha árdua. Depois de muito pesar conseguimos contatos na Assembleia e na Secretaria de Segurança, e assim, mostrar a esses órgãos e Detran que não adiantaria mudar a segurança. Se o setor não tivesse peça licita para fornecer, os furtos de roubo iriam continuar”, comenta Fabio Aretini, advogado da ABCAR.

Em janeiro de 2014 é publicado no Diário Oficial do Estado de São Paulo, então, a Lei 15276/2014, mais conhecida como a Lei dos Desmanches, que passa a vigorar em julho do mesmo ano. Ela passa a exigir que as empresas do ramo se cadastrem no site do Detran-SP. As empresas credenciadas podem arrematar veículos vendidos como sucata ou destinados à reciclagem nos leilões promovidos pelo Detran e, posteriormente, comercializar essas peças. São exigidas notas fiscais de entrada e saída dos itens, com indicação dos compradores e vendedores.

Para ser credenciada a empresa precisa estar com a ficha limpa e ainda garantir o rastreamento das principais peças vendidas, cuidados com o meio ambiente, entre outras medidas. Todos esses pré-requisitos são reexaminados em sucessivos períodos, dos quais verifica-se o atendimento das exigências da lei.

O PASSO A PASSO DA PROFISSIONALIZAÇÃO E REGULAMENTAÇÃO

Para o credenciamento referido no Detran os desmanches devem apresentar a seguinte documentação:

- Contrato social do estabelecimento;
- Inscrição como contribuinte do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de

Segundo o proprietário da Val Car Desmonte de Veículos, Valmir Cornachione, as novas regulamentações vieram para melhorar e ajudar os desmanches. Ele, por exemplo, mudou de ponto comercial para ter uma estrutura melhor, implantou o sistema digital e fez mudanças na área física.



Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação - ICMS;

- Atestado de antecedentes criminais e certidão de distribuições criminais dos sócios-proprietários;
- Alvará municipal de funcionamento;
- Declaração de inexistência de assentamento no Cadastro Informativo dos Créditos não Quitados de órgãos e entidades estaduais – Cadin Estadual, do estabelecimento e de seus respectivos sócios.

E além dos requisitos previstos, as empresas de desmontagem devem:

- Possuir instalações e equipamentos que permitam a remoção e manipulação, de forma criteriosa dos materiais com potencial lesivo ao meio ambiente, tais como fluidos, gases, baterias e catalisadores;
- Possuir piso 100% impermeável nas áreas de descontaminação e desmontagem do veículo, bem como na de estoque de partes e peças;
- Possuir área de descontaminação isolada, contendo caixa separadora de água e óleo, bem como canaletas de contenção de fluidos;
- Ser assistidas por responsável técnico com capacitação para a execução das atividades de desmontagem de veículos e de recuperação das respectivas partes e peças;
- Obter certificado de capacitação técnica fornecido por órgão oficial ou entidade especializada, conforme disciplina estabelecida pelo Detran-SP;
- Apresentar atestado de antecedentes criminais e certidão de distribuições criminais do responsável técnico;
- Apresentar relação de empregados e ajudantes, em caráter permanente ou eventual, devidamente qualificados.

O Estado de São Paulo foi pioneiro na regulamentação dessa lei específica sobre os desmanches, que mais tarde influenciou a Lei Federal 129777/2014. Porém o Estado continua tendo algumas especificidades, em relação ao sistema online de informações com o Detran e de rastreabilidade de peças, o que ainda não acontece em outros lugares do país.

Para Aretini, mesmo após anos de Lei Federal os outros Estados ainda não conseguiram fazer isso funcionar e não definiram órgãos públicos para fazer a fiscalização. O que causa mal-estar com as empresas de São Paulo. "Há uma concorrência desleal, pois os desmanches de outros Estados não cumprem requisitos ambientais, não têm infraestrutura própria e não há garantias se a peça que está sendo vendida é segura ou não".

SISTEMA DO DETRAN-SP

Os desmanches também têm que seguir algumas normas de informação com o Detran-SP. Eles devem como comunicar ao Departamento, no prazo máximo de cinco dias, a entrada de veículo em seu esta-

Após a regulamentação do setor o empresário Mario Sérgio Fambrini, se sentiu mais seguro para investir e abriu uma nova filial.



belecimento para fins de desmontagem. Também implementar um sistema de controle operacional informatizado que permita a rastreabilidade de todas as etapas do processo de desmontagem, desde a origem das partes e peças, incluindo a movimentação do estoque, até a sua saída, assim como dos resíduos, de forma a garantir toda segurança ao consumidor final e permitir o controle e a fiscalização pelos órgãos públicos competentes

Um laudo técnico deve ser feito imediatamente após a desmontagem de cada veículo, que deverá ser instruído, no mínimo, com os comprovantes: de inscrição no CPF ou no CNPJ, endereço e nome do proprietário do veículo objeto da desmontagem; o número do Renavam (Registro Nacional de Veículos Automotores), marca, modelo, cor, ano de fabricação e ano do modelo do veículo; o número de certidão de baixa do veículo junto ao Sistema de Cadastro de Veículos do Detran-SP; e de outros documentos exigidos em regulamento.

Além disso, no laudo técnico devem ser relacionadas individualmente as partes e peças que, sob o aspecto de segurança veicular, sejam consideradas:

- reutilizáveis, sem necessidade de descontaminação, restauração ou recondicionamento;
- passíveis de reutilização após descontaminação, restauração ou recondicionamento;
- não suscetíveis de reutilização, descartadas no processo de desmontagem de veículos, que serão destinadas à reciclagem.

Todas as partes e peças desmontadas, inclusive as restauradas ou recondicionadas, são objeto de identificação, por meio de gravação indelével, de forma a permitir a rastreabilidade de todas as etapas do processo de desmontagem desde a sua origem. E em todas as notas fiscais eletrônicas que amparam a movimentação de partes e peças é indicada a identificação para fins da rastreabilidade.

As empresas de desmonte credenciadas efetuam o registro e saída ►►



Paulo Antônio Lopes Souza, diretor da Diginota, lançou um sistema para facilitar a transmissão de dados ao software do Detran-SP.

dos veículos e das respectivas partes e peças em um sistema que contém:

- data de entrada do veículo no estabelecimento e o número da Nota Fiscal eletrônica de aquisição do veículo;
- nome, endereço e identificação do proprietário ou vendedor;
- data da saída e descrição das partes e peças no estabelecimento, com identificação do veículo ao qual pertenciam, e o número da Nota Fiscal eletrônica de venda;
- nome, endereço e identificação do comprador;
- número do Renavam, marca, modelo, cor, ano de fabricação e ano do modelo do veículo;
- número da certidão de baixa do veículo junto ao Sistema de Cadastro de Veículos do Detran-SP.

POLÊMICAS AINDA RONDAM A LEI DOS DESMANCHES

A nova regulamentação estabelece que partes e peças ou itens de 'segurança' não podem ser comercializados, sendo sua destinação restrita aos próprios fabricantes ou empresas especializadas em recondição. Nesse kit eles consideram o sistema de freios e seus subcomponentes, o sistema de controle das peças de suspensão, o sistema de airbags em geral e seus subcomponentes.

Mas essa resolução ainda causa polêmica entre os empresários do setor. De acordo com Julio ela é inconsistente, um exemplo é a venda de peças de um veículo 0 km que estaria em bom estado para trafegar, caso seus documentos estivessem em dia, mas não para a venda de suas peças.

Segundo Aretini a justificativa sobre itens de segurança é um tanto quanto esdrúxula, porque se estabelece antes de mais nada, que as peças não podem ser vendidas e que deve ter um responsável técnico apto a dizer que elas devem ser vendidas ou não. "Como dizer que algo preenche a segurança ou não, se não existe uma regra, uma formalidade", diz.

O advogado acredita que o problema vai muito além, pois a proibição de venda dessas peças pode gerar um mercado irregular. "Em Campinas estão tendo furtos específicos do kit airbag", exemplifica ele.

Mas embora a legislação ainda precise de reparos, Aretini ressalta que ela ajuda aqueles que trabalham de forma legalizada. E na verdade, o que precisa mudar é a consciência do consumidor, que ainda procura preço acima de tudo e não se importa sobre a origem do que está comprando. "Precisamos de mais campanhas de conscientização do consumidor para que ele entenda a necessidade de comprar peças lícitas. Feito isso, se uma vez aprovada a compra da peça por ele, responsabilizá-lo por essa escolha, caso não seja de origem legal, ele deve ser responsabilizado e fiscalizado".

O advogado continua: "Ele não se preocupa se alguém perdeu a vida para aquela peça ser mais barata. E isso se agrava em outros Estados que não têm fiscalização nenhuma. Além disso, os empresários de São Paulo são obrigados a ter requisitos ambientais, mas nem outros locais ou setores da economia seguem essas regras, como uma oficina mecânica, por exemplo. É preciso ainda uma série de por menores para regulamentar ainda mais o setor a partir de um interesse nacional", enfatiza Aretini.

MUDANÇAS CONCRETAS

Embora ainda tenha conflitos, as mudanças no setor de desmontes são imensas, tanto para a sociedade, quanto para os órgãos públicos e empresários. Uma delas foi uma queda de 25,1% nos roubos e furtos de veículos de janeiro a abril de 2017 em relação a igual período de 2014, ano em que a lei entrou em vigor.

Outra transformação foi a facilidade que os órgãos têm hoje de fiscalização e amarrar as informações transmitidas pelos desmontes. E por fim, segurança e melhora da autoestima aos comerciantes do setor.

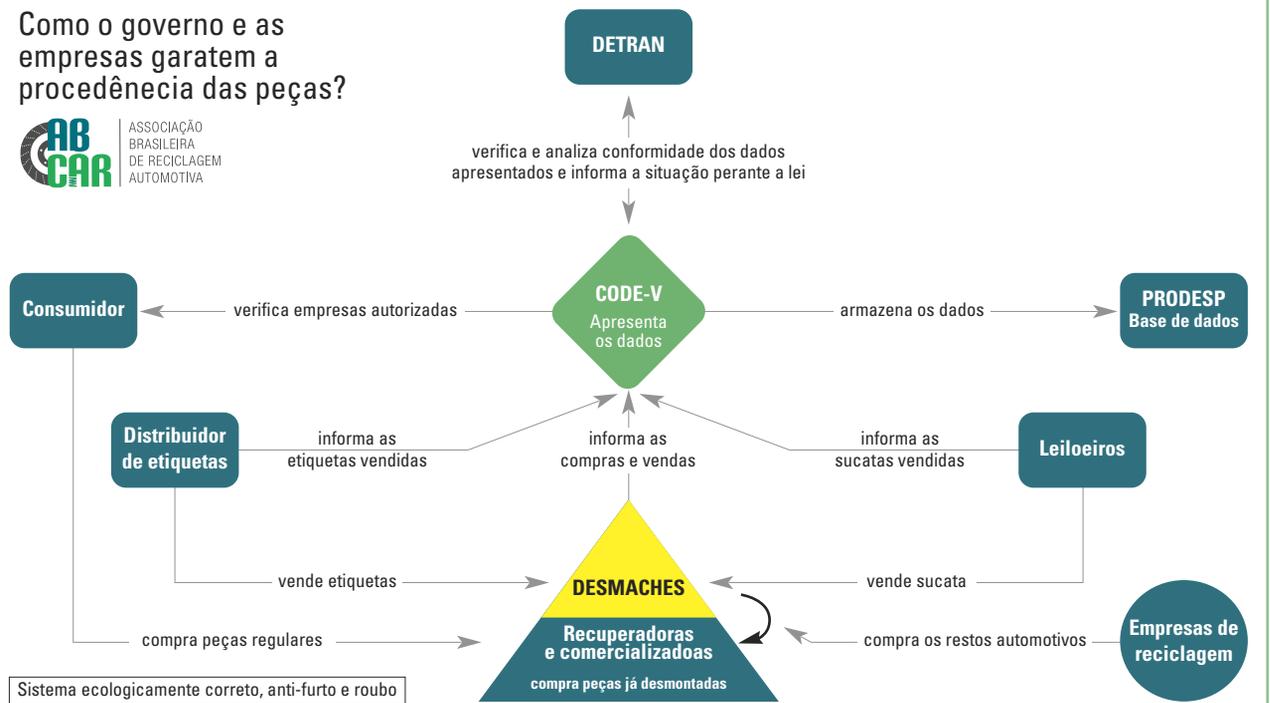
Para o empresário Valmir Cornachione as novas regulamentações vieram para melhorar e ajudar os desmanches, principalmente na organização. Ele comenta que no começo da nova lei foi complicado, mas com muito trabalho deu certo. Ele, por exemplo, mudou de ponto comercial para ter uma estrutura melhor, implantou o sistema digital e fez alterações na área física, tais como área de descontaminação e de descarte de resíduos. "Com a nova lei precisávamos de um lugar que pudesse atender todas as exigências do Detran e oferecer um atendimento aos nossos clientes com melhor qualidade", diz.

Porém todo o investimento gerou resultados e Cornachione justifica isso através do aumento de vendas, que segundo ele, também cresceu devido ao término do preconceito que as pessoas tinham em relação a atividade.

Já o empresário Mario Sérgio Fambrini, se sentiu mais seguro para investir, e após as regulamentações abriu uma nova filial. Ele relata que muita coisa mudou em relação ao que fazia antes, como a organização das peças, limpeza da loja, um ambiente mais agradável e, consequentemente, um aumento de 25% no faturamento.

SISTEMA DE RASTREABILIDADE

Como o governo e as empresas garantem a procedência das peças?



Outro passo importante da nova lei foi o lançamento de um sistema online, o CODEV, em que todos os carros sucata de desmanches do Estado de São Paulo são facilmente localizados. Quando um carro tem seu status mudado para sucata, seja o veículo proveniente de um leilão público, privado de seguradoras ou do próprio proprietário, deve ir para esse sistema, que informa qual é o número do chassi, placa, Renavam e para qual empresa foi vendida. Depois disso, o desmontador que o comprou deve informar qual modelo ele adquiriu, o número de etiqueta de rastreabilidade que colou no veículo, quatro fotos do carro antes da desmontagem e a nota fiscal de compra.

As principais peças automotivas recebem uma etiqueta com número único de série e código QR-Code e são cadastradas no sistema online do Detran-SP. E por meio do aplicativo de serviços do Detran-SP ou qualquer outro aplicativo com leitor de CR-Code, o cidadão pode consultar a procedência do produto.

A pesquisa exhibe o tipo, a marca, o modelo e o ano do veículo, além de identificar qual a empresa desmontadora e comercializadora da peça. Desse modo, o consumidor tem a garantia de comprar apenas peças de origem legal.

“Esse sistema aprimorou o controle das peças e reforçou a confiança entre as partes envolvidas na venda”, comenta o presidente do Detran, Maxwell Borges de Moura Vieira.

Todo o processo é informado ao Detran. Na venda o desmontador deve informar ao sistema qual número da etiqueta da peça e o CPF/CNPJ do comprador. E a empresa de etiquetas também só deve vender estas etiquetas para desmontadoras credenciadas e informar ao sistema quais etiquetas foram vendidas aos desmanches.

Apenas 49 peças de veículo são obrigatoriamente rastreáveis e essa escolha foi baseada no preço e na procura média das peças, sendo essas com o maior valor agregado.

Para Cornachione, com o sistema digital o trabalho ficou mais fácil e mais organizado, além de ter um melhor controle das vendas que aumentaram.

Nesse cenário algumas empresas de software passaram a prestar serviço aos desmanches, já que muitos empresários encontravam dificuldade em trabalhar com o sistema do Detran, principalmente pela demora em transmitir os dados. Entre elas está a Diginota que possui 80% do mercado de desmonte do Estado de São Paulo e alguns outros de fora. “Ele é um sistema SaaS, software com serviço fornecido nas nuvens em plataforma web. E lançamos recentemente algumas funcionalidades mobile, além de controle de estoque e financeiro”, explica Paulo Antônio Lopes Souza, diretor da Diginota.

Ele comenta que desde o início tentou trazer para o ramo dos desmontes as vantagens da informatização e ir além do que apenas cumprir a lei, mas dar a capacidade aos empresários de gerenciarem melhor seus negócios, como um controle financeiro sobre as operações, como se o capital investido já foi ou não remunerado. “Esta prática faz um desmonte com o mesmo capital lucrar muito mais e torna a operação mais eficiente. Eu tento mostrar aos “desmancheiros”, que uma loja cheia de peças compradas há muito tempo é prejuízo por conta do custo fixo. O giro do capital é muito importante. E o mais interessante é ver que empresários que me escutaram estão crescendo, mesmo em tempos de crise. A informatização e sistematização do processo dá um controle e visão dos negócios que todo empresário precisa para administrar com eficiência”.

BRINCANDO DE DESMONTAR

Eraldo Abati encontrou no desmanche um trabalho que o faz mexer com sua grande paixão: os carros.



Os brinquedos de Abati ficaram cada vez maiores. Esse é o pátio de carros de seu comércio de Auto Peças.

Muitos aficionados pelos 'motores sobre rodas' acabaram investindo no setor de desmonte. Parece brincadeira de criança, pegar um carro montado e desmontar, descobrir cada peça e poder formar outros veículos com elas. Para aqueles que conseguem gerar lucro com esse quebra-cabeça, a vida adulta carrega esse sonho de menino para o presente.

Eraldo Maurício Abati, proprietário da Abati Abati Comércio de Peças, localizada em Guarulhos, São Paulo, começou a trabalhar no desmonte pelo gosto que sempre teve por carros e pela curiosidade em torno deles. Ele trabalhava numa lanchonete, quando em setembro de 93, recebeu o convite de um amigo para se tornar sócio de um desmanche.

A sociedade não durou muito tempo. Em 98 ela foi desmembrada e Abati comprou a parte do amigo. Desde então, ele é o único proprietário. "Falar de sociedade é muito complicado, seja no financeiro, no pessoal e no social. A minha não deu certo, tivemos vários contratemplos".

Abati conta que gerir o negócio sozinho foi bastante difícil no começo, mas como tudo, a atividade vai melhor a cada dia. "Eu vim de outro ramo, completamente diferente, já tinha o conhecimento das dificuldades de empreender, mas neste foi bastante complicado, pois eu tinha a paixão e a curiosidade por carros, mas não o conhecimento. Até começar a aprender foi difícil", conta.

Abati e a esposa, Flávia Pignatari Abati, se orgulham de suas conquistas e de oferecerem um ambiente de trabalho com condições físicas melhores e ferramentas aos funcionários que facilitam suas atividades diárias.



Desde 93 o negócio passou por muitas mudanças, desde estrutura, documentação, ferramentas, segurança, administração e logística. Abati conta que hoje possui uma estrutura melhor para estocar partes e peças dos veículos e um atendimento ao cliente diferenciado. "Antigamente o serviço era mais braçal, porém, hoje, temos como diferencial o grande investimento que fizemos em estrutura. No começo era tudo bem simples, havia apenas um salão com poucas ferramentas e uma bancada para colocar algumas peças. Era tudo feito num chão de terra. Agora, temos um balcão para atendimento aos clientes, local próprio para a desmontagem, área de estoque para motor, câmbio e para os carros. O piso é concretado. Ou seja, bem diferente do que tínhamos no passado. E ver todas essas transformações me traz um grande orgulho, principalmente por ter a certeza que sempre fiz tudo de forma correta".

Ele ressalta ainda que seu desmanche hoje oferece melhores condições de trabalho. Junto a ele e a esposa, Flávia Pignatari Abati, trabalham mais três funcionários. E diz, inclusive, que se inspira em lojas mais estruturadas para tentar ser cada dia melhor. "Além de um espaço com condições físicas melhores os funcionários também possuem ferramentas que facilitam o trabalho".

No que diz respeito aos clientes, Abati explica que todos podem esperar com mais comodidade, tomar um café, chupar uma bala, assistir TV e usar o wifi, enquanto esperam a reposição de suas peças. Uma mudança drástica, quando se fala em um desmonte.

Com a nova legislação muitos procedimentos tiveram que ser feitos, entre eles, o inventário das peças antigas. Abati comenta que esse foi um grande desafio na época, pois tiveram que fazer a rastreabilidade do estoque anterior com a contagem e identificação com etiquetas de cada item. Mas acredita que mesmo com todo trabalho isso foi uma oportunidade para que os empresários pudessem conhecer exatamente o que têm, pois antes perdiam a noção e até deixavam de vender por não saberem o que tinham em estoque.

Para o futuro, ele espera um crescimento cada vez maior no ramo de desmonte, com uma concorrência leal e que a sociedade reconheça cada vez mais a importância do setor, pois mesmo com a nova lei, o



empresário diz que ainda ouve muitos desaforos e brincadeiras de mal gosto. "Embora saibamos que existem muitas empresas ainda trabalhando de forma clandestina, as regulamentações vieram dar ordem. Todos os credenciados foram beneficiados, pois estamos legalizados e dentro da lei. Nada mais satisfatório do que poder falar assim. Hoje posso dizer que, com toda a certeza, nosso ramo é muito bom para se trabalhar. E faço meu trabalho com prazer, pois encontrei nele uma das minhas grandes paixões: os carros". ■RA

DE OLHO NA MÃO DE OBRA

Fabricio Branco conta a história da Aquarius Auto Peças e os desafios de contratar e motivar seus funcionários



Estoque de carros da Aquarius que antes era de 60 veículos, chegou a atingir, em sua melhor época, cerca de 200.

A vida numa padaria não é para qualquer pessoa. Acordar de madrugada, fechar as portas tarde da noite, trabalhar todos os dias da semana. Vive-se pelo trabalho. Essa era a rotina do português Diamantino Vieira Branco, quando era dono de uma padaria. Mas em 1982 ele resolveu deixar essa rotina complicada para trás e investir num desmanche. Na época, pareceu ser mais simples comprar carros, desmontar e vender.

O desmanche se chamaria Aquarius, em razão da paixão que o sócio tinha pelo mundo debaixo d'água. Mas há oito anos, Diamantino desanimou e deixou o comércio para seu filho, Fabricio Moura Branco, que se responsabilizou pelo negócio.

Desde que assumiu o lugar do pai, Fabricio mudou muitas coisas no empreendimento. Mexeu em infraestrutura, estoque, ferramentas,

estrutura telefônica, energética e de dados. E conta que a transformação mais significativa foi em relação ao estoque de carros, no qual passou de um pátio que tinha no máximo 60 veículos para atingir, em sua melhor época, cerca de 200.

Atualmente ele é o único dono. Possui 12 colaboradores e vende cerca de 25 a 30 peças diariamente. Ele conta que administrar um desmanche é complicado, pois é difícil liderar pessoas. Tanto, que segundo ele o maior desafio é encontrar mão de obra qualificada e motivada. "As pessoas que trabalham aqui precisam ter um compromisso grande com o cliente e um conhecimento específico sobre peças. Se não conseguirmos servir bem, não adianta nada ter uma boa administração".

Fabricio comenta que contratar mão de obra é complicado, pois precisa de pessoas jovens, que estejam acostumadas a trabalhar pesa-



Fabricio Branco possui atualmente 12 funcionários e vende, em média, de 25 a 30 peças diariamente. “Aqui cada hora o colaborador faz algo: tira uma peça, atende um cliente, desmonta, monta, limpa, corta, e assim vai. Não há uma função delimitada para cada pessoa. Todo mundo faz de tudo um pouco”.

do, com conhecimentos em mecânica e com vontade e disposição. Ele ressalta ainda que o maior diferencial são pessoas que tenham o costume em aprender, memorizar peças, mas acima de tudo, que saibam se virar em meio aos desafios que o setor impõe. E explica que aqueles que se viram com facilidade e sabem resolver problemas se dão bem, já quem só consegue fazer funções previamente designadas não vai para frente. “Aqui cada hora o colaborador faz algo: tira uma peça, atende um cliente, desmonta, monta, limpa, corta, e assim vai. Acredito que em 90% dos desmanches seja dessa maneira. Não há uma função delimitada para cada pessoa. Todo mundo faz de tudo um pouco”, explica.

Por isso mesmo, ele não tem pré-requisitos tão restritos na hora de contratar. E diz que tem pessoas muito boas trabalhando com ele hoje, que vieram de diversas áreas: construção civil, oficinas mecânicas ou mesmo da tecnologia. “O importante é saber se virar e ter automotivação”, ressalta.

Essa preocupação com a formação da equipe, de acordo com ele, é o que influencia diretamente no seu diferencial hoje: o bom atendimento, preços competitivos e ter a maioria das peças que são pedidas. “Além de todas as peças terem procedência, embora isso não seja um diferencial, mas uma obrigação”.

Hoje o Aquarius está localizado no bairro do Ipiranga, em São

Paulo. E outro empecilho a vencer, segundo Fabricio, é a especulação imobiliária. Ele ressalta que agora, em tempos de crise, o problema deu uma trégua, mas logo os desmanches viverão uma transição que é migrar dos centros urbanos para o interior ou regiões mais afastadas. “Não cabemos mais em locais em que o metro quadrado passou a ser 4, 5, 10 mil reais. Além disso, um desmonte nada mais é do que uma fábrica de resíduos, que gera poluição sonora e entrada e saída de caminhões e guichos. Por isso não cabe mais nos grandes centros. A própria especulação trata de expulsar esse tipo de locação”.

E ressalta: “Sempre acreditei que os desmontes iriam para galpões industriais e interior, onde tem oferta maior de terrenos, próximo às rodovias, que facilitam o escoamento e recebimento dos produtos. É uma atividade que precisa de espaço e a produtividade versus metro quadrado ainda não é bem aproveitada”.

Para o futuro, o empresário espera que o ramo comece a se padronizar e, principalmente, ter a certeza que os concorrentes estarão trabalhando da mesma forma: com profissionalismo e ética. “Saber que eu concorro com pessoas que lidam e trabalham da mesma maneira que eu é um incentivo para sempre melhorar, conseguir preços mais competitivos e atender melhor o meu cliente. Mas ainda falta divulgação em relação a lei para que possamos mostrar que temos diferencial e que nossas peças não são manchadas de sangue”, enfatiza ele. ■



Grupo formado por mulheres de diversos desmanches do Estado de São Paulo participou de uma mesa redonda para debater assuntos do interesse feminino e do mercado.

MULHERES NO DESMONTE

Entenda os diferenciais que elas trazem ao negócio e os desafios que têm que enfrentar no dia a dia dentro desse setor ainda masculinizado, mas cada vez mais ocupado por elas.

Há muito tempo que as mulheres veem ocupando os mais diversos espaços na sociedade. Mas nem sempre foi assim e ainda não é o cenário mais igualitário. Porém é nítido perceber a presença feminina em áreas que antes eram ocupadas apenas pelos homens. E isso é perceptível no universo dos desmanches.

Algumas exceções podem ser ressaltadas. Em 1988, por exemplo,

foi inaugurado, o que se tornou hoje o maior desmonte de veículos da América Latina, o Dois irmãos. E foi fundado por uma mulher, Zoraide Pereira Romualdo. Que já passou o bastão da empresa para os filhos, mas ainda o visita diariamente.

Mas atualmente, o que se vê é uma mudança no perfil dessas empresas, muitas já possuem mulheres trabalhando, sendo a maioria



em cargos administrativos e financeiros, mas em outras, também encontramos fundadoras, sócias, ou até mesmo, mulheres exercendo funções braçais, como na desmontagem das peças, por exemplo.

Para entender melhor o perfil delas, suas experiências e os desafios que elas enfrentam diariamente no ramo, a **RECICLA AUTO** promoveu um debate com nove mulheres, organizado pela ABCAR.

Participaram dessa mesa redonda, Michelle e Edna Tavares, ambas do Desmanche Tavares, Silza Pinheiro e Beatriz Elienay, ambas do Sucatão Pinheiro, Daniela Mazzotti e Gabriela de Paula, ambas da Konsumo Auto Peças, Cristina Mei, da Pedro Mei Auto Peças ME, e mais duas representantes que vieram de Franca, interior de São Paulo, Elisangela Cintra, da Verona Auto Peças e Tatiana Dias, da Zoi Auto Peças.

A interação começou com cada uma delas se apresentando e dizendo como entraram para o ramo. Michelle é filha do proprietário do Desmanche Tavares. Frequenta o comércio desde os seis anos de

idade, e sempre ajudou a mãe a atender. “Forçadamente aprendi tudo sobre peças”, comenta ela. Hoje cursa a faculdade de administração e atua em todos os processos administrativos e de sistema.

Já Edna, sua mãe, está no comércio há 18 anos, e desde o início acompanhou o marido na abertura da empresa, que começou como uma recuperadora de caixa de direção na garagem de casa.

Beatriz tem 18 anos e ajuda a Tia, Silza, e o avô, que são sócios do Sucatão Pinheiro. Desde que a avô passou por um AVC e teve que repousar por três meses, ela tem sido o braço direito da tia, principalmente nas funções administrativas.

Já Silza está no negócio há 14 anos. Ela é sócia do pai e começou no ramo aos 22 anos. Ela atua em todas as áreas e funções do desmanche, desde o trabalho administrativo e compra dos carros nos leilões, até desmontagem e venda das peças.

Daniela abriu há pouco tempo o Konsumo Auto Peças. Antes ajuda-▶▶



Gabriela de Paula, Konsumo Auto Peças



Cristina Mei, Pedro Mei Auto Peças



Tatiana Dias, Zoi Auto Peças

va o marido em sua recuperadora de radiadores, mas hoje tem um desmanche, só dela e que é inovador em seu formato de trabalho. Na loja só tem mulheres trabalhando e o único homem que ajuda é funcionário do marido, que atua nas funções mais pesadas, embora outras mulheres também o façam. “Sou apaixonada pela minha loja e pelo ramo”.

Gabriela é filha de Daniela. Trabalha com os pais desde que tinha seis anos. Hoje, cursa Direito e ajuda a mãe na administração do desmanche. “Não somos leigas, estudamos bastante para estar nessa função”, diz ela.

Cristina viu o marido abrir o próprio desmonte, mas sempre trabalhou em outras empresas. É formada em Psicologia e atuava com recrutamento e seleção. Em 2007 ela passou a ajudar o companheiro e escolheu deixar seu emprego para ficar mais próximo dele. Atualmente ela trabalha em um escritório, que cuida da administração, dados e vendas do desmanche. Porém, fica alocada em um local diferente e visita a estrutura algumas vezes por semana.

Já Elisângela foi uma das primeiras mulheres a trabalhar em desmanche em Franca. Ela é o braço direito do marido e o ajuda em diversas funções nos três desmanches que a família possui. Ela começou trabalhando em leilões e há cinco está diretamente no negócio. Hoje ela diz que não é mais a única a atuar no setor e que a presença de pelo menos uma mulher é comum nos desmanches da cidade.

Tatiana trabalhava em um salão de cabeleireiro, mas teve que deixar o emprego para ajudar o marido que, por conta de documentação viu o seu comércio fechado por três meses. Ela conta que não sabia nada sobre desmanches, mas entrou de cabeça no negócio e hoje atua em diversas funções administrativas e de gestão.

Tatiana entrou no negócio há cerca de 4 anos, quando o setor passava pelas grandes mudanças exigidas pela Lei dos Desmanches. E o apoio das mulheres nos negócios foi fundamental nesse período. Julio Luchesi, presidente da ABCAR comenta que muitos homens teriam desistido se não fosse a ajuda delas.

Cristina conta que quando a legislação passou a vigorar, o marido, pensou várias vezes em parar. O negócio teve a inscrição estadual suspensa, justamente no final do ano, período mais lucrativo. Mas insistiu e

motivou o companheiro a não desistir. “Sempre disse que sair da zona de conforto é difícil”.

Muitas mulheres não tinham experiência, mas não desistiram em aprender, até o que os maridos não sabiam, como a inserção de informações no sistema do Detran, por exemplo. “Eu não sabia nem mexer num e-mail”, conta Tatiana.

Elisângela conta que há cinco anos não existia nem computador na empresa, mas que hoje não vive sem. E ressalta a importância feminina para trazer novidades às empresas, pois muitos homens não viam sentido em inovar ou mudar, já que trabalhavam há muito tempo da mesma forma. “A Lei nos ajudou a abrir a mente”.

Já Daniela não se imagina trabalhando em outra área e afirma que toda a necessidade e desafio a faz aprender cada dia mais.

OS DESAFIOS DE UM NEGÓCIO FAMILIAR. A BUSCA PELA PROFISSIONALIZAÇÃO!

A questão das mulheres também se choca com o fato de trabalharem com homens que são da mesma família: pais, filhos, irmãos e maridos. Michelle conta que o pai, sempre ressalta: “Você manda em casa. Aqui sou eu”. Silza também se recorda de quantas vezes quis trazer uma novidade, ou sugerir mais organização na loja e foi impedida pelo pai, com a justificativa de fazer daquela maneira a vida toda.

Cristina ressalta que as mudanças que ocorreram no setor, nem sempre foram encaradas tão facilmente, pois para muitos empresários era como se a forma como trabalharam a vida toda não tivesse valor. “Eles ficam ofendidos quando chegamos com novidades, como se eles não soubessem mais nada. E eu tento enfatizar que eu tenho muito que aprender com eles, mas que é importante se abrir para o novo”, diz. E ressalta que essa diferença de pensamentos já levou o marido a mandá-la embora diversas vezes. “Mas isso passa”, ressalta.

Silza conta também que todas as vezes que briga com o pai, ele diz que vai vender o desmanche e o oferece para diversas pessoas. Ela já chegou a ser consultada por algumas pessoas se estavam mesmo vendendo o comércio, e teve que desmentir.



Elisângela Cintra, Verona Auto Peças



Daniela Mazzotti, Konsumo Auto Peças



Silza Pinheiro, Sucatão Pinheiro

Elisângela comenta que a sua maior dificuldade foi ter que se desfazer de peças, depois da Lei dos Desmanches. E Julio acrescenta que isso vai acontecer com muito mais frequência, pois ao gerenciar melhor o comércio, todos vão começar a perceber que ter muita peça em estoque é prejuízo e com o novo sistema será possível perceber há quanto tempo ela está lá e o custo que isso gera, o que antes, poucos tinham essa dimensão real.

Silza diz que já tentou fazer uma limpeza, tirando as peças que estão há muito tempo no desmonte, mas o pai a deixa fazer isso com no máximo três objetos e a impede de continuar. Todas as outras mulheres concordam: “Tudo igual só muda o endereço”.

E além daqueles que não deixam limpar, também tem outros que levam o comércio para casa. Edna conta que a garagem de sua casa está cheia de sacos de chicote. Solução encontrada pelo marido para evitar os roubos que estavam acontecendo para levar essa peça.

Michelle acrescenta ainda que todos esses problemas que acontecem no trabalho são levados para dentro de casa. E Daniela acrescenta: “Você leva o marido para o serviço e o patrão para casa”.

Gabriela lembra também que para quem ocupa o papel de filho o desafio é ainda maior. “Eles acabam ocupando a autoridade de pai e de patrão o que impede um debate de ideias, pois é visto como desobediência”.

Cristina conta que a possibilidade de não trabalhar mais de final de semana ajudou muito o seu relacionamento com o marido/empresário, evita o estresse familiar e recarrega as energias, já que trabalham juntos.

E nesse debate de férias e folgas, Michelle é enfática: “Como cada um ocupa uma função, que muitas vezes o outro ou ninguém consegue fazer, impossibilita tirar férias ou folgas. Isso torna o negócio muito dependente de uma única pessoa”, lembra ela que é a única que sabe mexer no sistema.

JORNADA DUPLA

Além de trabalharem nos desmanches, as mulheres ainda exercem a função de cuidar da casa e dos filhos. Ou seja, jornada dupla. Mas infelizmente, elas que, em muitos casos são parceiras de pais e maridos

em casa, não veem a retribuição quando se trata do lar.

“Eu tenho que dar conta do meu trabalho e da minha casa, com marido e filhos”, diz Silza. E em todas as folgas, que tira uma vez na semana, é cobrada pelo pai porque não vai para a loja. “No meu casamento só consegui tirar três dias de folga, porque eu tinha que voltar para ir a um leilão”, lembra ela.

Beatriz lembra que o avô sempre dizia que sem ele o desmanche não sobreviveria. Quando teve o AVC ficou por três meses em casa. E ela e a tia deram conta do recado. “Estávamos sem funcionários quando meu pai teve o AVC e eu e a Beatriz carregamos o desmanche nas costas. E conseguimos. Mas quando ele voltou, as coisas voltaram a ser como eram”, complementa Silza.

FUNÇÃO DE HOMEM E DE MULHER?

Michelle relata também que vê diferença no tratamento que o pai dá a ela e o irmão no trabalho. Sendo ela muito importante para os trabalhos administrativos e ele na desmontagem dos veículos. “As funções são diferentes porque é um menino e uma menina”, diz ela, embora ressalte que sabe desmontar peças, mas não pode mexer com as mais pesadas.

Silza interpela: “Que inveja”, rindo. Daniela e Gabriela lembram que como no desmanche delas só tem mulher, embora elas não façam, tem mulheres que exercem essa função. “A alegria das meninas é desmontar algo, pois é raro fazermos uma desmontagem na hora, pois tudo isso é feito antes. Temos o momento de desmontar, cortar, cadastrar, tirar foto, embalar e colocar no estoque. Quando o cliente vem até nossa loja a peça já está desmontada”, explica Gabriela.

Questionadas sobre como é encontrar mulheres para trabalhar num desmonte. Daniela comenta que tem o perfil de enxergar nas pessoas seus talentos e o hábito de observar o que uma pessoa pode ser útil em seu negócio. E já contratou muita gente assim. “Quando eu vejo uma mulher e pego amizade eu olho se tem perfil de vendedora ou de mexer na desmontagem dos veículos. E isso tem dado bons resultados”, lembra ela. ▶▶



Beatriz Elienay, Sucação Pinheiro



Edna Tavares, Desmanche Tavares



Michelle Tavares, Desmanche Tavares

Gabriela diz que a atração de mulheres por esse ambiente masculino é grande. “Elas querem estar onde os homens dominam”.

“Quando postamos algo sobre a loja nas redes sociais é comum recebermos diversas mensagens de mulheres perguntando se há vagas para elas no desmanche”, comenta Daniela e ressalta que muitas não querem trabalhar na área de escritório, mas diretamente com os veículos e as peças.

Em na mesa de debate todas ressaltam o diferencial que as mulheres trazem ao negócio. Tatiana diz que elas têm o perfil de resolverem várias coisas ao mesmo tempo e de forma rápida.

“A mulher tem uma visão diferenciada, de querer impressionar o cliente. Ela quer um lugar limpo, arrumado, organizado; imagina a impressão que o cliente tem ao entrar num ambiente. E isso é muito importante quando se quer ter um negócio com diferencial. Em qualquer ramo existe o simples e o diferente e a mulher não se contenta em ser mais um, ela quer ser o melhor”, enfatiza Daniela.

FUNDAMENTAIS NA NOVA LEGISLAÇÃO

Elisângela diz que quando surgiu a nova Lei quem resolveu os problemas foram as mulheres. E Julio diz ter a mesma percepção depois de conversar com diversos associados.

“Quando eu entrei para trabalhar no desmanche era uma bagunça e o meu marido me dizia que eu queria transformar o comércio em uma loja de roupas. Mas coloquei a mão na massa e organizei tudo”, continua Elisângela.

Edna conta que no passado havia ainda mais discriminação. E a tachavam de doida por levar os filhos e ficar num local, que achavam ser ilegal. “Ouvi isso muitas vezes, inclusive da polícia”.

Cristina lembra uma vez que um investigador chegou no desmanche querendo encontrar algo de errado para receber propina. Mas o fato de ela ter tudo documentado e organizado e mostrar o que ele pedia, o fez exigir a saída dela da conversa, acreditando que conseguiria levar algo de seu marido. “Eu disse ao meu marido que não deveríamos ter medo, pois estávamos corretos. E ele não conseguiu levar nada da gente”.

Michelle conta que foi fundamental para a regularização do pai na nova legislação. Trabalhou dias, noites e madrugadas para cadastrar peças e seu pai não perder o alvará do desmanche.

O DESMANCHE TRANSFORMANDO AS MULHERES

Daniela e Gabriela dizem que o trabalho no desmanche faz as mulheres mais independentes e as faz levar esse jeito para onde forem. “O fato de você não querer viver o preconceito te faz ser mais auto afirmativa”, comenta Gabriela.

Cristina diz que mudou a aparência, pois antes trabalhava social e formal e hoje veste roupas mais despojadas, o que a faz se sentir mais livre. “Mudei o meu modo de ser e minha postura. E isso não foi ruim, me sinto mais eu mesma, me sinto liberta”.

Daniela comenta que em sua loja sempre exige que todas as funcionárias usem uniforme, principalmente para evitar que elas se exponham com certos tipos de roupas, padronizando a apresentação. “Todas trabalhamos com o mesmo vestuário e cobro que arrumem os cabelos e as unhas. Isso ajuda a destruir a imagem preconceituosa de quem trabalha em desmanche é maloqueiro”, conta ela.

Michelle diz que o trabalho a tornou mais bruta, principalmente no atendimento aos clientes, que acham que peças de desmanche não podem custar caro e insistem na diminuição dos preços. E Silza complementa: “A gente consegue ser educada, mas delicada não. Nos tornamos mais autoritárias”.

Elisângela acrescenta que ela cobra mais dos funcionários, principalmente porque os homens acabam se tornando amigos deles e têm receio de cobrar.

Para finalizar, é quase que unânime relatos de preconceitos. Mesmo por parte dos clientes, que preferem ser atendidos por homens e acham que elas não entendem do assunto. Mas isso tem diminuído, principalmente quando elas têm a oportunidade de mostrarem o que sabem, fazendo muitos reconhecerem que elas conhecem sobre reciclagem automotiva, sim e que sua presença será cada vez mais comum nesse negócio. ■

CAPACITAÇÃO E RELACIONAMENTO COM O MUNDO

A ARA Education Foundation (ARAEF) é o recurso educacional para membros da ARA e profissionais do setor de reciclagem automotiva. Ele oferece a oportunidade de garantir uma base excepcional de conhecimento básico e habilidades práticas através do portal online da ARAUniversity. Aqueles indivíduos que completam a carga de trabalho do curso são capazes de buscar muitas oportunidades relacionadas à indústria de reciclagem automotiva.

Para saber mais sobre programas de treinamento, cursos de certificação e habilidades importantes para o trabalho, visite o site ARAUniversity (www.arauniversity.org), ou junte-se à comunidade online para se conectar com outros profissionais de reciclagem automotiva em todo o mundo.



SEDE NOVA

A ABCAR agora tem uma nova sede. Para os associados que desejam se reunir e conversar sobre os rumos do mercado de reciclagem automotiva, a equipe da Associação ficará satisfeita em receber a todos nesse espaço.

Local: Rua Tuiuti, 2530 • 7º andar
Escritórios 73 e 74 • Tatuapé • São Paulo.

NOVOS ASSOCIADOS

Em todo o Brasil, quem desejar se associar a ABCAR basta entrar em contato pelo endereço de

e-mail: contato@abcar.org

Mais informações: www.abcar.org

ABCAR PARTICIPA DA 74ª CONVENÇÃO E EXPOSIÇÃO ANUAL DA ARA



Nos dias 1 a 4 de novembro a ABCAR participou, no centro de Dallas, Texas – EUA, da 74ª Convenção e Exposição Anual da Associação de Recicladores Automotivos. Essa foi uma oportunidade de juntar-se a associados da ARA de todo o mundo no primeiro evento da indústria, que se destaca com oportunidades de aprender novos produtos e serviços, experimentar excelentes sessões educacionais e se conectar com colegas.

As principais atrações da convenção incluíram:

- Mesa redonda de recicladores para lidar com os problemas atuais que enfrenta o setor;
- 20 sessões educativas e duas sessões principais;
- 12 horas de exposição com mais de 100 expositores;
- Feira de moda "Buckle & Shift" com uma linha de roupas criada a partir de estofados de carros antigos e acessórios automotivos. Uma saída para um dos itens mais difíceis em um veículo para reciclagem - estofados e acessórios.

RECICLAGEM AUTOMOTIVA É PARCEIRA DO DETRAN-SP

Diretores e ex-diretores falam como o setor de desmontes se tornou seu grande aliado



Rastreabilidade de peças permitiu uma melhor fiscalização sobre as peças vendidas no Estado de São Paulo.

Trabalhar legalmente e ter credenciamento no Detran-SP, sempre foi uma exigência aos desmontes, assim como marcar peças em baixo relevo. Mas antes de vigorar a nova Lei dos Desmanches, em 2014, essas regras se resumiam apenas no papel, embora alguns sempre trabalhassem na legalidade.

O que não havia era fiscalização e por isso, muitos empreendimentos trabalhavam na clandestinidade, sem qualquer autuação, além de não haver formas de identificar se as peças usadas que eram compradas realmente vinham de uma procedência correta.

Israel Alexandre de Souza, ex-diretor de veículos do Detran, foi o responsável pela resolução do projeto dentro da instituição. Desde que assumiu a função percebeu, que embora houvesse uma legislação, não havia fiscalização e um sistema que acompanhasse a origem das

peças comercializadas. “E como era competência da minha diretoria eu notei que precisava ser feito algo”.

Paralelamente a isso, um projeto de lei, foi encaminhado pelo Governo do Estado de São Paulo para votação na Assembleia Legislativa. O objetivo era diminuir o roubo de veículos para reuso de peças. Por isso, a ideia inicial era acabar com o setor de desmanches, obrigando os leilões públicos a venderem os veículos compactados para serem levados à reciclagem.

Ao analisar esse projeto, Israel, juntamente com o presidente do Detran-SP na época, Daniel Annenberg, perceberam que tal projeto era um tiro no pé. Do ponto de vista da segurança pública, ele não fazia sentido, já que praticamente acabaria com os desmanches regulares e legais e sobraria no mercado como única alternativa aos con-

sumidores a peça nova (que é mais cara, ou dependendo do modelo do veículo, já não se encontra mais), ou o desmanche ilegal, que era justamente o que a Secretaria de Segurança Pública do Estado de São Paulo buscava combater.

Além disso, do ponto de vista econômico e ambiental também haviam incongruências. Já que muitos veículos leiloados possuem um alto valor para a revenda de peças, e quando compactado o seu valor seria irrelevante, 5% do total. “Quando o veículo vai para leilão é porque tem débitos altos, então o estado acaba perdendo com a venda dele compactado”, comenta Annenberg.

Ambientalmente também seria ruim, já que a fabricação de uma nova peça consome muitos recursos, energia, ou seja, não faz sentido fabricar uma nova peça já que uma outra, em bom estado, está pronta e pode ser reaproveitada.

A partir desse cenário foi feito um projeto alternativo indicando que era mais interessante permitir a existência dos desmanches regulares e fazer um controle efetivo, com fiscalização e inteligência. A própria Secretaria de Segurança Pública, que havia idealizado o primeiro projeto, admitiu as alterações e fez novas contribuições, outras secretárias também participaram e chegou-se a Legislação atual, que é pioneira no Brasil e foi sancionada em janeiro de 2014.

DEPOIS DE 2014

Segundo Maxwell Borges de Moura Vieira, atual diretor-presidente do Detran-SP, quando entrou em vigor, em julho de 2014, a lei passou a exigir que as empresas do ramo se cadastrem no Detran-SP. Esse sistema aprimorou o controle das peças e reforçou a confiança entre as partes envolvidas na venda.

“A Lei do Desmonte gera benefícios tanto para empresas como para os cidadãos. Ao trazer esse setor para perto, o Detran garante que as empresas idôneas prestem um serviço de qualidade, forneçam peças de boa procedência e transmitam tranquilidade ao comprador”, diz ele.

Hoje, somente empresas credenciadas podem arrematar veículos vendidos como sucata ou destinados à reciclagem nos leilões promovidos pelo Detran-SP. Para ser credenciada, a empresa precisa estar com a ficha limpa. Tem ainda que garantir o rastreamento das peças vendidas, cuidados com o meio ambiente, entre outras medidas.



Maxwell Borges de Moura Vieira,
diretor-presidente do Detran-SP:

“A Lei do Desmonte traz benefícios tanto para empresas como para os cidadãos. Ao trazer esse setor para perto, o Detran garante que as empresas idôneas prestem um serviço de qualidade, forneçam peças de boa procedência e transmitam tranquilidade ao comprador”.

Israel comenta que antes de 2014 praticamente não havia uma relação com o setor de desmontes. “Apesar da legislação anterior exigir um credenciamento dos desmanches junto ao Detran, chegamos a ter cerca de 300 a 400 estabelecimentos credenciados, mas não tínhamos um controle efetivo, não conseguíamos saber o estoque deles e a origem das peças. E quem não tinha a credencial não sofria nenhuma punição. A relação era muito pequena”, comenta o ex-diretor. ►►

Quando as fiscalizações começaram e se intensificaram, a partir da nova Lei, a situação começou a mudar. Houve uma grande corrida dos desmanches por se credenciarem, seja para não sofrerem uma interdição administrativa, como também pelo interesse que os empresários do ramo tinham em se regularizarem. "Eles sofriam preconceito, porque a sociedade e órgãos, no geral, achavam que todos tinham problemas, o que não é verdade. Existiam empresários sérios e que tinham todo o interesse nessa regulamentação. E buscaram se adaptar, regularizar suas áreas, profissionais, sistemas e passaram por um processo de profissionalização muito grande nessa nova etapa".

RESULTADOS EXPRESSIVOS PARA A SOCIEDADE

Atualmente são 1209 estabelecimentos autorizados a funcionar no Estado de São Paulo. O cadastro ocorre de forma eletrônica, por meio do portal do Detran, em que o desmanche solicita o seu cadastro, e após esse procedimento é realizada uma vistoria no local e estando tudo em conformidade o credenciamento é deferido. E com a regulamentação muitos empresários modificaram suas estruturas físicas, passaram a emitir notas fiscais e se informatizaram gerando empregos administrativos.

Já os estabelecimentos que não são credenciados – como já aconteceu – sofrem sanções administrativas podendo até serem descredenciados e lacrados. Cerca de 700 a 800 estabelecimentos foram fechados no início das operações", diz Israel.

Hoje, ele diz que é muito difícil encontrar estabelecimentos que não sejam credenciados ao Detran. Porém ainda existem aqueles que



Israel Alexandre de Souza,
ex-diretor de veículos do Detran:
"Existiam empresários sérios e que tinham todo o interesse nessa regulamentação. E buscaram se adaptar, regularizar suas áreas, profissionais, sistemas e passaram por um processo de profissionalização muito grande nessa nova etapa".

são credenciados, mas que não seguem à risca os demais trâmites, como a rastreabilidade de peças, registro no sistema, emissão de nota fiscal. "Ou seja, infrações graves que podem levar à cassação do estabelecimento. E isso sim tem sido encontrado nas atuais fiscalizações".

De acordo com Maxwell houve redução significativa nos índices de furto e roubo de veículos no Estado de São Paulo, o que comprova a eficácia da lei. Segundo dados da Secretaria da Segurança Pública, o índice de roubo de veículos caiu 22% em 2015 na comparação com 2014, quando ainda não estava em vigor a regulamentação. No mesmo período, os registros de furtos de veículos tiveram queda de 11%.

"No primeiro ano de operação da lei e do início das fiscalizações observamos uma redução na faixa de 30% dos roubos de veículo, depois voltou a crescer um pouco e a cair novamente. Mas o impacto inicial foi muito grande no que diz respeito a diminuição de furtos e roubos. Além disso, é uma

segurança maior para a população em saber que está comprando num estabelecimento credenciado e que não está fomentando o mercado ilegal de peças", ressalta Israel.

O Governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmin, disse que o caminho para uma política de segurança pública eficaz deve ser feito a partir da busca constante por soluções inovadoras. E a Lei dos Desmanches é um passo importante para combater o crime, a partir de sua cadeia econômica.

"A medida mostra bons resultados e implicou em queda de 23,58% nos roubos e furtos de veículos de janeiro a agosto de 2017 em relação a igual período de 2014, ano em que a lei entrou em vigor", ressaltou o Governador.

O PIONEIRISMO PAULISTA

Para Maxwell o Detran-SP se orgulha de ter servido como referência para a criação da lei federal. “Hoje, podemos dizer que há uma relação de confiança entre compradores e vendedores. E esse é o nosso objetivo, auxiliar o setor a se profissionalizar e crescer como um todo”, diz.

Ele ressalta ainda que a lei estadual é pioneira e se tornou referência para a lei federal, que entrou em vigor em maio de 2015. E ao ser questionado sobre outros Estados ainda não seguirem os mesmos padrões, ele cita alguns exemplos de locais que caminham na mesma direção, como o Rio Grande do Sul, que trabalha com um sistema parecido, e Goiás, que deve finalizar a fase de credenciamento até o fim de 2017.

“Essas ações são muito importantes, pois somente com esse esforço contribuiremos para a queda no número de furtos e roubos de veículos em todo o Brasil”, afirma o diretor-presidente.

De acordo com Israel esse pioneirismo paulista em relação as regulamentações do mercado de desmanche aconteceu, principalmente devido ao interesse e protagonismo do próprio Governo do Estado de São Paulo em regularizar essa situação. E tão logo esses benefícios foram apresentados o Congresso aprovou uma lei similar e o Denatran (Departamento Nacional de Trânsito) colocou em prática e regulamentou. “Mas talvez por isso não vir de dentro dos Estados exista uma dificuldade em entender como funciona. Muitos vieram para São Paulo conhecer o projeto, mas cada um tem uma realidade. Talvez em alguns deles o problema não seja tão grande quanto era em São Paulo, já em outros, não haja recursos humanos e financeiros para implementar esse projeto, ou mesmo vontade. É difícil dizer porque outros não seguem as regras como aqui”, reflete o ex-diretor.

No entanto, também ressalta o caso do Rio Grande do Sul, onde já havia uma lei anterior a lei federal, mas que era mais branda. Porém, segundo ele, foi adaptada rapidamente e hoje também atuam fortemente como em São Paulo.

Como conselho para o setor, Israel sugere que, assim como em São Paulo, em que houve uma forte participação dos empresários no Detran e na Assembleia Legislativa em demonstrar o interesse na regulamentação, esse possa ser o caminho a ser seguido nos demais Estados. Ou seja, pressionar o poder público para tomar as medidas de unificar todas as regras. “Ou uma conversa com o Denatran a fim de



Para o Governador do Estado de São Paulo, **Geraldo Alckmin**, “A Lei dos Desmanches é um passo importante para combater o crime, a partir de sua cadeia econômica. A medida mostra bons resultados e implicou em queda de 25,1% nos roubos e furtos de veículos de janeiro a abril de 2017 em relação a igual período de 2014, ano em que a lei entrou em vigor”.

cobrar que essa lei seja efetiva em todos os locais do Brasil”, aconselha.

E por fim, fomentar que a própria população atue como fiscal e que ao perceber um estabelecimento não credenciado ou que não tenha peça no sistema de rastreabilidade, que denuncie no portal do Detran. “O benefício é para a própria sociedade, que terá mais segurança pública”, enfatiza Israel. ■

SUCATEIRO SE TORNOU SÓCIO DE DESMANCHE

Conheça a história de Luciano Teodoro, que cresceu junto com a Autu's Comércio de Peças.

Luciano Teodoro, aprendeu sobre desmanches prestando serviço a eles. Trabalhava com sucata. “Fazia o serviço que ninguém realizava na época. Com um caminhão e um ajudante percorria por vários estabelecimentos, e realizava limpeza do pátio, recolhia partes de peças, ferros ou qualquer outro material que os proprietários julgavam que não iriam comercializar”.

Esses resíduos dos desmanches acarreta aglomeração de peças sem utilidade, ocupando um precioso espaço, e devido ao cotidiano movimentado, esta aglomeração tende a aumentar. Sem ninguém para retirar, Luciano começou a fazer esse serviço, recolher sucata. “Sem cobrar nada realizava essa limpeza, e as vendas para sucateira. E desse serviço vinha o meu sustento”.

Mas trabalhar na rua nem sempre é fácil. “É uma caixinha de surpresas. Depender de algo improvável é muito delicado, ainda mais quando se tem uma família para sustentar. Sempre vem o pensamento: ‘hoje tenho trabalho, mas amanhã possa ser que não tenha’”, conta ele.

Essa incógnita, o fez perceber que precisava de estabilidade, algo que trabalhando com sucata, não alcançaria. E após um período Luciano começou a ficar experiente no ramo. Passou a frequentar leilões, conhecendo as estratégias, o convívio com esses empresários, vendedores, o que propiciou conhecimentos. Depois de alguns anos surgia, então, um empresário no ramo de comércio de peças usadas.

O primeiro desmanche ficava no Parque do Carmo, em São Paulo. Ele conta que foi uma época muito proveitosa, em que adquiriu conhecimentos e firmou novas amizades. “Foi o verdadeiro ponta pé ini-



Luciano e Olins iniciaram o empreendimento totalmente sem infraestrutura. Mas com muito trabalho e parceria conseguiram tornar a empresa em um dos maiores desmontes de peças de Guarulhos.

cial”, ressalta. Mas, segundo ele, por medidas políticas, todos os desmanches que se encontravam naquela região foram fechados. Luciano procurou se instalar em Ferraz de Vasconcelos e depois, na Avenida Rio Das Pedras, porém, sem sucesso.

Como muitos empresários, ficou frustrado e pensou inclusive em mudar de ramo. Mas a raiz do passado bateu em sua porta, e um empresário, Olins Betoni – no qual ele retirava sucata e que estava perdendo o outro sócio e não queria tocar o empreendimento sozinho –, lembrou da eficiência de seu modo de trabalho e o convidou para ser sócio dele em um desmanche em Guarulhos. E essa parceria se perpetua até os dias atuais na Autu's Comércio de Peças.

Mas mesmo com tal oportunidade, o caminho foi árduo. Luciano conta que embora sempre tenha realizado consertos em seu carro, não tinha conhecimentos sobre como funcionava um comércio e o real funcionamento das peças. “Não basta vender, você deve atender as necessidades dos seus clientes”. E nessa primeira fase houve muito



Luciano, acima, e alguns de seus funcionários, ao lado. “Hoje um pai de família vai ao meu estabelecimento, não somente pelo amplo estoque que eu tenho e pelo atendimento especializado, mas também, porque confia na minha empresa, minha idoneidade”.



empenho dele, que não sabia de mecânica e nem de vendas, e muita ajuda dos seus funcionários e amigos do ramo que auxiliavam no que podiam. Mas também teve muito aprendizado através dos erros. “Foi nessa luta que nos tornamos um comércio de peças referência não somente em Guarulhos mais em todo Estado de São Paulo”.

E mesmo indo para um desmanche que já existia, o empresário conta que ele e Olins iniciaram esse empreendimento totalmente sem infraestrutura, sem característica de um comércio. E ressalta que com muito trabalho e parceria conseguiram tornar a empresa em um dos maiores desmontes de peças de Guarulhos, atendendo clientes de todo território nacional, inclusive enviando peças não para outros países da América do Sul”.

Atualmente o principal investimento na Autu’s é o giro do estoque, que sempre deve estar complementado, inclusive com novidades. “Não se pode parar de comprar, pois a alta demanda de clientes impõe essa necessidade. Costumo dizer que cada carro trabalha com uma mercadoria específica, por mais que se tenham outras centenas de peças, você sabe que naquele carro as peças fundamentais são x,y,z. E quando elas são comercializadas outras devem ser inseridas”, explica.

Porém, nada disso será feito se não proporcionar legitimidade ao cliente. “Hoje não basta preço, é necessário segurança e o comércio é

obrigado a investir nesse tema”, diz. E Luciano comenta que a regularização dos desmontes foi a peça chave para separar o joio do trigo. “Hoje um pai de família vai ao meu estabelecimento, não somente pelo amplo estoque que eu tenho e pelo atendimento especializado, mas também, porque confia na minha empresa, minha idoneidade”.

O empresário conta um fato recente, em que um cliente que saiu de Itapeericera da Serra, adentrou ao pátio do seu desmanche com um funcionário, e antes que o funcionário explicasse sobre a rastreabilidade e o trabalho junto ao Detran, o cliente o interrompeu e disse: “Não precisa me dizer, enquanto você estava vindo, eu peguei meu celular que tem o aplicativo do Detran e consultei uma etiqueta que você cadastrou em uma peça, e todos os dados conferem, por isso confio no seu estabelecimento para realizar a minha compra”.

Para finalizar, o empresário espera que todo esse trabalho conjunto entre o Detran-SP e os desmontes legais, faça com que a união e parceria entre a classe se perpetue, impossibilitando espaço para que desmontes ilegais se aproveitem, destruindo os julgamentos e generalização de que só se trabalha com carros roubados. E que a sociedade passe a olhar com outros olhos a importância real da comercialização de peças usadas, não somente financeira, mas com relação a toda questão legal e ambiental que ela abrange. ■RA

GRAXA NAS VEIAS

Adriano Preti, dono do Desmanche Cinco Irmãos, largou a a faculdade na área da saúde para investir no ramo de peças usadas.



Adriano Preti em seu pátio de 1100 metros quadrados. O espaço físico comprova a expansão do seu negócio.

Desde os 9 anos de idade, Adriano Juarez Preti, vivencia o mundo do desmanche. Ele começou trabalhando no desmonte do tio, onde ficou até completar 18 anos. Nessa fase resolveu ouvir as pessoas que diziam para ele estudar, que precisava disso para crescer. Então, resolveu fazer um curso de técnico de enfermagem, aproveitando a oportunidade que tinha de morar próximo a um hospital escola. Ele chegou a entrar para a faculdade e quando estava no segundo ano do curso desistiu. “Acabei largando tudo. Eu gostava mesmo era de graxa”.

Só que dessa vez ele voltaria para o ramo como dono e não mais como empregado. Em setembro de 2005 abriu o Comércio de Peças Usadas para Veículos Cinco Irmãos, em homenagem a sua família, sendo que três irmãos hoje também são donos de desmanche. E um deles é seu funcionário.

No início, o espaço físico do desmonte, 300 m², comportava em torno de 15 a 20 carros, mas o negócio começou a expandir e houve a necessidade de mudar para um imóvel maior, com 1100 m². “Tudo começou a deslanchar, a internet também ajudou muito, embora fosse um ‘bicho papão’ para nós, mas deu certo! Tivemos, inclusive, que alugar outro terreno, porque o que tínhamos não comportava”, diz ele.

E os ventos a favor continuam soprando para o 5 irmãos. Recentemente ele comprou um imóvel para sair do aluguel na Vila Formosa. E em menos de um ano vai inaugurar o seu novo espaço na Avenida Assis Ribeiro, divisa entre Guarulhos e São Paulo. “Atualmente estamos com uma média de 300 sucatas na loja”, comenta.

A mudança para um local tão distante não o preocupa, Adriano conta que tudo foi avaliado e as pesquisas com os clientes mostram



que eles continuarão comprando mesmo que tenham que ir em outro local. "Temos uma grande cartela de clientes e mercadorias diferenciadas".

Atualmente ele investe em carros importados. E diz que, no início, quando decidiu apostar nesses veículos, o mercado não era muito promissor e muitas peças acabavam ficando encalhadas no desmonte. Mas com um tempo, devido ao incentivo de veículos importados no país o número de pessoas desse tipo de veículo aumentou muito no país, o que o ajudou a crescer.

Embora a internet tenha sido um investimento em sua loja, a maior parte das vendas ainda são feitas pela compra física, cerca de 65%. Mas o comerciante diz que com a internet já alcançou lugares inimagináveis, como Argentina e Uruguai. E conta, inclusive, que uma peça foi vendida a um cliente que estava no Acre, e que ela chegou a ser transportada de barco, depois caminhão, até chegar numa fazenda, na região de fronteira do país. "A internet não é restrita é muito ampla, e quando a pessoa do outro lado consegue ter dados que demonstrem a confiança no nosso trabalho, ela acaba comprando".

Com a nova lei, Adriano teve que investir no desmanche. Estrutura, documentação, organização tudo foi alterado, mas diz que todo o investimento valeu a pena e conseguiu retorno do dinheiro que usou para se adequar na época. "A nova lei nos orientou a sermos mais organizados, a trabalhar com mais segurança, tanto para nós, quanto para o meio ambiente. Além disso, temos o sistema como um aliado na organização do estoque. Foi difícil, mas conseguimos nos superar e tivemos retorno, sim, com uma loja mais organizada e com a satisfação do cliente, que chega e se surpreende com o que vê".

O empresário lembra que o desmanche sempre foi uma aposta para ele, mesmo que nem sempre tivesse tanta segurança. Primeiro, ao largar a faculdade de enfermagem para investir num setor que era mal visto pela sociedade e que todos acreditavam que não iria durar. Mas conta que sempre acreditou que as pessoas continuariam a pre-



Hoje o negócio se especializou em peças de carros importados. E com a internet alcançou lugares inimagináveis, como Argentina e Acre. Abaixo, fotos da sua sua equipe.



quisar de peças e que as montadoras não iriam atender toda a demanda. E por isso continuou em frente.

A mesma crença o levou a continuar investindo onde a maioria das pessoas não acreditava: carros importados. Hoje o investimento que faz nos veículos pode variar de 6 a 10 mil, e dependendo do carro até mais, mas ele consegue uma lucratividade maior com as peças que vende.

É é nessa crença no setor que ele cresce a cada dia e mudou a sua visão de futuro, pois, antes, por não ser uma atividade "regulamentada", deixava dúvidas sobre o que poderia acontecer. E hoje, já tem a certeza que conseguirá deixar o negócio para os filhos, podendo inclusive, ultrapassar gerações e fazer história.

■ PA



RECICLAGEM AUTOMOTIVA: ATIVIDADE LUCRATIVA, SUSTENTÁVEL E AMBIENTALMENTE CORRETA

Por NÚBIA DOS SANTOS COIMBRA

A necessidade de desenvolver a reciclagem de automóveis é evidente em todo o mundo, uma vez que, a cada ano a quantidade de veículos em circulação cresce descontroladamente. Paralelamente, motivada pela ausência de gestão dessa frota, cresce a preocupação com a minimização dos impactos negativos gerados, ou até mesmo eliminação desses, assim como a necessidade de desenvolver uma nova conscientização para a recorrente problemática ambiental que envolve os automóveis.

A Ellen MacArthur Foundation (2016), destaca que quase tudo que consideramos atualmente como resíduo é, na verdade, fonte de matéria prima para novos produtos e, logo, uma oportunidade de negócio. Isto ocorre, uma vez que esses itens podem ser reparados para que voltem ao mercado com preço reduzido, outros podem ser diretamente reutilizados, desde que em boas condições, ou como último recurso, a reciclagem deve ser aplicada. Este conceito de fluxo circular, no qual os materiais retornam ao ciclo produtivo, ao invés de serem descartados como resíduos, define a economia circular, que visa reduzir o consumo de matéria-prima virgem e de recursos naturais, assim como, minimizar o impacto ambiental, associado ao conceito de ecoeficiência.

Ao encontro deste conceito, as empresas de reciclagem vêm descobrindo valiosas oportunidades comerciais na coleta, reciclagem e reutilização de produtos e materiais, principalmente os que envolvem os veículos em final de vida (VFVs). De forma que a reciclagem de veículos desperta um novo desafio: o de recuperar todas as partes, peças e resíduos possíveis com foco no valor econômico que o bem ainda possui, promovendo a qualidade e a melhoria da produtividade na cadeia das empresas.

Contudo, a implantação da reciclagem de veículos, não é uma tarefa que envolve somente as empresas do ramo, sendo necessário que todas as partes interessadas no ciclo de vida do veículo, a exemplo dos governantes, montadoras, fabricantes de peças, usuários de veículos e sociedade, entendam seu papel nesse novo conceito. Os governantes devem se dedicar à definição de políticas e de acordos setoriais, que desenvolvam tecnologias e processos que primem pelo reaproveitamento e remanufatura de partes e peças de VFVs, ou ainda pelo desenvolvimento de produtos automotivos com ciclo de utilização e reciclagem mais amplo e inteligente.

As montadoras/fabricantes motivadas pela visão de sustentabilidade oriunda de legislação ambiental ou pela preocupação com a oferta e o custo da matéria-prima (principalmente de metais pouco abundantes), devem buscar desenvolver materiais e métodos menos impactantes negativamente ao meio ambiente, e que possibilitem a reutilização de partes e peças, assim como a reciclagem mais efetiva dos resíduos no final do ciclo de vida dos veículos. Além disso, os usuários de veículos e a sociedade em geral devem buscar um consumo mais consciente e participativo, exigindo dos demais stakeholders do processo que os mesmos internalizem as suas responsabilidades.

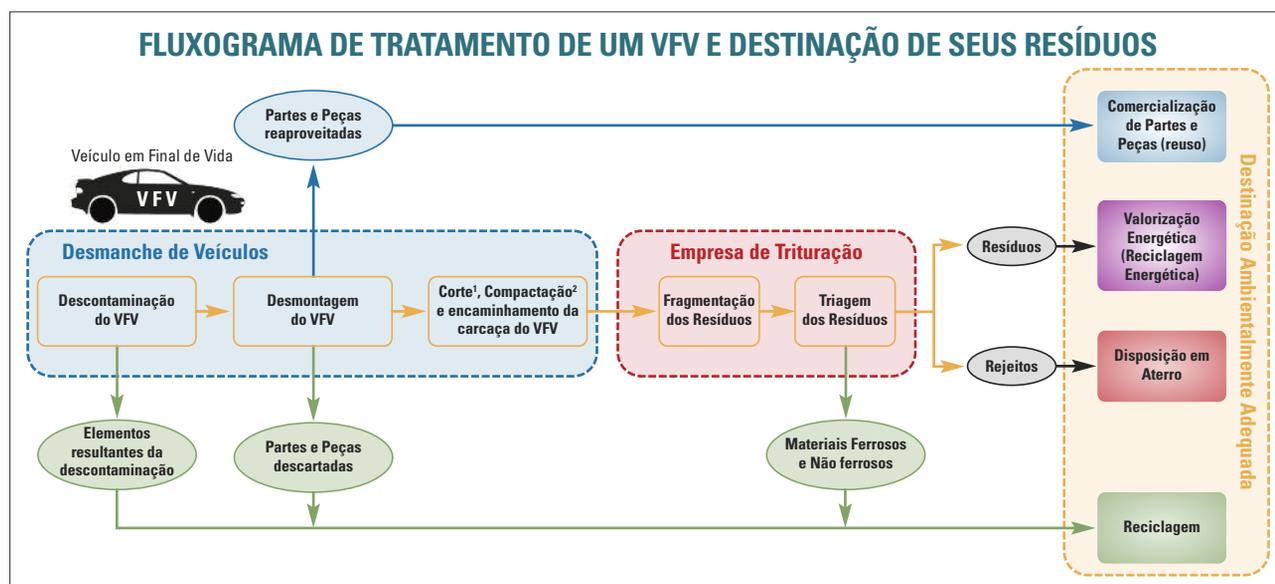
Associado a isso, a legislação ambiental caminha no sentido de tornar as empresas cada vez mais responsáveis por todo o ciclo de vida de seus produtos e serviços, e isso inclui os automóveis. Logo, significa que as montadoras/fabricantes seriam responsáveis pela destinação ambientalmente adequada dos seus produtos em final de vida, após a sua utilização/consumo pelos clientes, bem como pelo impacto que esses produtos podem gerar no meio ambiente. ►►

No país, a legislação que aborda os princípios e objetivos, assim como as diretrizes relativas à gestão e gerenciamento de resíduos sólidos é a PNRS (Política Nacional de Resíduos Sólidos), instituída pela Lei nº 12.305/2010. Em complemento a esta temática, a legislação associada a reciclagem de veículos é a Lei Federal nº 12.977/2014, que regimenta e padroniza as operações de desmonte de veículos e comércio de peças usadas, que atualmente é regulamentada pela Resolução do Contran nº 611/2016.

No Brasil, o processo de reciclagem automotiva é realizado pelos desmanches de veículos, que são empresas responsáveis pelo tratamento dos VFVs. Este processo quando planejado, procedimentado e bem executado proporciona o reaproveitamento e a reciclagem de quase a totalidade do veículo, reduzindo o impacto negativo ao meio ambiente. Isso ocorre uma vez que, o veículo é descontaminado, em

seguida, partes e peças do VFV em boas condições são cuidadosamente desmontadas, inspecionadas e comercializadas para recuperação ou reuso. Assim como, as demais peças sem condições técnicas de reaproveitamento são encaminhadas à reciclagem, junto com os demais resíduos resultantes da descontaminação. Por fim, a carcaça do VFV resultante da desmontagem é encaminhada à trituração, na qual o material ferroso e não ferroso, que não foi removido pelos desmanches, é reciclado. Bem como, os demais resíduos com poder calorífico são encaminhados a valorização energética, enquanto os rejeitos são encaminhados a aterro.

No fluxograma abaixo é possível exemplificar o processo de reciclagem, simplificando as etapas que envolvem a reciclagem de um veículo e a destinação dos resíduos resultantes desta atividade, quando realizada de maneira ambientalmente adequada.



¹ O corte da carcaça será realizado quando for necessário reduzir as dimensões das partes para facilitar a compactação ou transporte para trituração.
² A compactação da carcaça dependerá da logística necessária para trituração.

"A implantação da reciclagem de veículos, não é uma tarefa que envolve somente as empresas do ramo, sendo necessário que todas as partes interessadas no ciclo de vida do veículo, a exemplo dos governantes, montadoras, fabricantes de peças, usuários de veículos e sociedade, entendam seu papel nesse novo conceito".

Contudo, o Brasil apesar de realizar o tratamento de VFVs há décadas, ainda não possui bem desenvolvida a cultura da reciclagem automotiva, apesar de possuir tecnologia e know-how (conhecimento) para realizar este processo.

Diante dessa realidade fica evidente a necessidade de explorar e ampliar este tema. Para reforçar isso, na tabela a seguir estão destacados os benefícios atingíveis com a consolidação do processo de reciclagem automotiva no país, sob o ponto de vista econômico e social, além de contribuir positivamente para a redução de muitos dos impactos ambientais.

BENEFÍCIOS ASSOCIADOS A RECICLAGEM AUTOMOTIVA

Ambientais

- Preservação de recursos naturais
- Ampliação da oferta de matéria-prima secundária
- Redução do consumo de energia
- Ampliação da disponibilidade no mercado de partes e peças para reaproveitamento e reuso
- Aumento do volume de reciclagem ambientalmente adequada de resíduos
- Melhoria da taxa de reciclagem
- Redução do volume de resíduos encaminhados a aterro
- Redução da contaminação do solo
- Melhoria na qualidade do ar, pela retirada de circulação de VFVs
- Redução dos focos e proliferação de pragas e doenças
- Fomento de projetos de veículos sustentáveis e eco-amigáveis
- Geração de créditos de carbono

Econômicos-sociais

- Aumento do valor agregado do material comercializado, pela melhor separação resultante de processos bem estabelecidos e gerenciados
- Consolidação, confiabilidade e transparência dos processos, associado a ampliação da oferta de serviços
- Melhoria da manutenção veicular da frota nacional
- Oferta de partes e peças a um custo mais acessível
- Ampliação da segurança no trânsito
- Geração de empregos diretos e indiretos, com o aumento de oportunidades de trabalho para profissionais técnicos especializados em reciclagem de VFVs
- Desenvolvimento da cadeia de suprimento sustentável, incluindo os prestadores de serviços ambientais (PSAs)
- Redução de veículos abandonados em vias e/ou depósitos públicos, melhorando a imagem dos grandes centros urbanos
- Redução dos desmanches de veículos irregulares, e consequentemente da insegurança pública
- Controle, rastreabilidade e gestão do ciclo de vida do veículo (matéria prima primária – veículo – VFV – matéria prima secundária)

Diante do exposto, pode-se concluir que o valor agregado do processo de reciclagem automotiva vai muito além do valor dos materiais recuperados ou destinados, apresentando inúmeros benefícios sociais e ambientais. Entretanto, na maioria das vezes os governantes, usuários de veículos e a sociedade em geral, infelizmente não identificam os aspectos positivos gerados e que envolvem a reciclagem de VFVs.

De um modo geral, pode-se afirmar que o tema da reciclagem de veículos está inserido num cenário mais amplo, que inicia na produção de materiais e autopeças, na montagem de subsistemas e do veículo, na manutenção, reparos e troca de peças, e na reciclagem ao fim da vida útil dos componentes e do próprio veículo, exigindo a participação de todos stakeholders do processo, a exemplo: das montadoras e fabricantes de peças, no desenvolvimento de tecnologias automotivas; dos entes federados, na criação de legislações mais rígidas e específicas, com foco na economia circular; e dos usuários e a sociedade na busca de produtos ecoamigáveis.

Por fim, todos os envolvidos na reciclagem automotiva, podem garantir inúmeros benefícios ao meio ambiente e para sociedade, assegurando que a gestão dos VFVs seja feita de forma econômica, responsável e ambientalmente adequada, contribuindo para o desenvolvimento de um ambiente favorável para consolidação da reciclagem de VFVs no país, de forma a torná-la lucrativa e de inserção social. ■



Núbia dos Santos Coimbra, bacharel em Engenharia Mecânica, licenciada em Mecânica Industrial e Manutenção Automotiva, especialista em Gestão do Trânsito e Mobilidade Urbana e mestre em Engenharia de Produção.

ELA CONQUITO SEU ESPAÇO!



Ednéa Costa, sócia do Desmanxe Comércio de Auto Peças: “Todos têm que entender que nós mulheres precisamos trabalhar e temos capacidade para atuar em qualquer ramo”.

Ednéa Costa, sócia do Desmanxe Comércio de Auto Peças, fala sobre as peculiaridades em gerir um negócio num ramo tão masculino.

Para quem imagina que no setor de desmanche só trabalham homens, engana-se, inclusive algumas mulheres têm investido nesse ramo e possuem o seu próprio negócio. Ednéa Oliveira Costa é uma delas. Um certo dia, ao conversar com o seu irmão, que tinha um estacionamento de carros, ele sugeriu que ela abrisse um desmonte, já que procurava algo para investir. “Ele dizia que era muito difícil encontrar peças”.

Valter, o irmão de (Néia), como ela é chamada, hoje a ajuda no negócio. É ele quem participa dos leilões presenciais e a ajuda na compra dos veículos. “Procuro bons leilões e preços para repassar aos meus clientes, visando sempre a qualidade e atendimento”. Néia tem uma sócia, Thais Trajano, que entrou com ela no negócio. “Somos sócias e nos entendemos muito bem”.

O faturamento anual do Desmanxe Comércio de Auto Peças gira em torno de 500 mil. O comércio emprega cinco pessoas, além de sua filha, Bruna. Os funcionários trabalham no comércio desde o início e relata que nunca teve problemas com eles (todos homens). “A não ser pelo fato de eu pegar no pé deles para manter o tudo sempre arrumado, organizado e limpo”.

Néia lembra que no início, em 2004, não foi fácil, assim como acontece em qualquer outro estabelecimento que abre suas portas. Ela lembra que na avenida onde trabalha, em Campinas, interior de São Paulo, haviam mais três desmontes e poucas mulheres faziam parte da equipe. Agora, muitas esposas ajudam os maridos nos seus negócios e o toque feminino nos desmontes tem sido cada vez maior.

Mas mesmo hoje ela diz que ainda sente um certo preconceito, principalmente de clientes que ao ligarem para a loja ou irem até o local, pedem preferência para falar com um funcionário do que com ela. “Mesmo eu dizendo que não temos uma peça, o cliente só acredita quando o meu funcionário, que é um homem, confirma”.



Estabelecimento com nova estrutura: área de descontaminação, desmontagem, mais espaço físico e organização no armazenamento de peças.

Mas com o tempo ela tem conquistado o seu espaço. “Todos têm que entender que nós mulheres precisamos trabalhar e temos capacidade para atuar em qualquer ramo”. E diz também que o fato de ter uma mulher a frente do negócio também dá mais segurança para que mulheres comprem no seu estabelecimento.

Com a nova lei, o Desmanxe passou a ter uma estrutura diferenciada com áreas para descontaminação, desmontagem e mais espaço físico e organização para o armazenamento de peças. “As novas mudanças foram bem-vindas e bem-vistas por todos. Fizemos mudanças, nos organizamos melhor, os clientes confiam mais na minha loja e sabem da procedência das peças. Hoje a concorrência é mais leal e os preços compatíveis com as minhas necessidades e do meu cliente”.

Devido aos padrões impostos pelo Detran aos desmontes, Néia não vê um grande diferencial entre os estabelecimentos e diz que procura atender bem seus clientes para poder fidelizá-los. Mas ela tem



investido na desmontagem rápida dos veículos e usado intensamente os meios de propaganda disponíveis, a fim de conquistar cada vez mais pessoas e lugares. E espera que mais leilões ocorram e com mercadorias cada vez melhores para atender a necessidade de um número maior de consumidores.

Para finalizar, ela acredita ver o crescimento da economia e a conscientização dos órgãos públicos e da sociedade, a fim de reconhecer o setor dos recicladores automotivos como empregadores e trabalhadores honestos.

■ PA

REERGUENDO DAS CINZAS

A morte do pai e um incêndio, não foram suficientes para frear o nascimento e crescimento da Mercadão de Peças Usadas Dois Irmãos



Um dos galpões do desmonte Dois Irmãos, o maior da América Latina.

Considerada a maior empresa da América Latina no desmonte de veículos, quem olha a Dois Irmãos, hoje, não imagina como tudo começou. A primeira surpresa é que não foi pelas mãos de um homem, mas de uma mulher, Zoraide Pereira Romualdo. A segunda é que ela deu início ao grande império da família, depois de trabalhar em um ferro velho, recolhendo materiais recicláveis pelas ruas da cidade de Carapicuíba para sustento da família e auxílio no tratamento do marido, que estava hospitalizado com câncer terminal.

Após algum tempo e com a perda do mesmo, ocorreu a oportunidade de ter a sociedade com um de seus irmãos, iniciando no ramo de desmanche de veículos automotivos. A sociedade deu certo por um tempo. Porém, mais tarde, novamente sozinha, ela iniciou a empresa Mercadão de Peças Usadas Dois Irmãos, em fevereiro de 1988. O

nome é uma homenagem aos dois filhos órfãos: Ricardo Pereira Romualdo, o primogênito, e Fernanda Pereira Romualdo, a caçula.

Atualmente, mães e filhos são sócios no empreendimento, que tem um espaço físico de 17 mil metros quadrados de construção, e passou de cinco, para um quadro de 250 cooperadores entre fixos e terceirizados. E que busca se diferenciar através do atendimento ao público com variedade de mercadoria de todos os tipos, modelos, ano dos veículos e automação da infraestrutura.

Mas de 88 até hoje nem tudo foram flores nos negócios da empresa. Em 99 a empresa sofreu um incêndio, ao que indica causado por uma bituca de cigarro jogada por um cidadão que passava na calçada, após o fechamento da empresa. Cerca de 80% do estabelecimento ficou perdido e segundo Ricardo, o recomeço nada se diferenciou do



O comércio atual tem 17 mil metros quadrados e uma nova loja está a caminho com 22 mil metros quadrados, também em Carapicuíba.

início há 11 anos. “Família reunida no mesmo dia, iniciando a separação de materiais recicláveis para vender sucatas aos ferros-velhos, levantar o dinheiro e recomeçar a comprar veículos para desmonte de peças novamente”, conta ele.

E nada disso abalou o crescimento dos negócios, tanto, que a empresa inaugurou uma nova loja localizada na mesma região: Carapicuíba, São Paulo. O empreendimento é ainda maior que o atual, com uma área de 22 mil metros quadrados e com um investimento constante na melhoria de qualidade na automação de estoque e vendas pela internet.

A Dois Irmãos não atende somente a região da Grande São Paulo, mas sim, todo o território nacional, e hoje a demanda chegou a um ponto que uma única loja já não suporta. Por este motivo eles decidiram abrir uma nova empresa: para dividir a clientela e assim, ter um atendimento mais rápido e com mais qualidade. A automação também vai de encontro a isso. A empresa está criando um programa para o controle de compra, venda e localização de suas mercadorias.

Ele ressalta também que até o momento a internet não é forte da empresa, mas acredita nessa ferramenta e, por isso mesmo, está fazendo um grande investimento neste segmento.

“A Dois Irmãos sempre esteve em constante melhorias e acreditando no futuro do mercado. Investimento permanente no bem-estar de nossos cooperadores, na qualidade de atendimento ao cliente, apostando na reciclagem automotiva colocando peças no mercado e redirecionando materiais recicláveis com total responsabilidade para seus devidos destinos, e assim, participando da melhoria do meio ambiente”, comenta Ricardo.

Ele comenta ainda que é um grande desafio no segmento o reconhecimento de um trabalho honesto, digno e comprometedor e que



espera mais investimento e valorização, tanto econômica, quanto ambiental por parte do Governo. “A revenda de peças usadas no Brasil está muito atrás de outros países como: Estados Unidos, da Europa, entre outros.

Mas mesmo com a esperança de melhorias, Ricardo atesta que boas transformações já aconteceram no segmento e não deixa de citar a regulamentação do setor. “Toda mudança a princípio traz algum desconforto para todos, no começo sofremos para nos adequar e se alinhar com toda a burocracia exigida pelas autoridades responsáveis, porém hoje temos grande recompensa por ser um segmento reconhecido no mercado. Além do mais, estas mudanças mudaram a visão de nossos clientes. Hoje, ele primeiro faz a cotação com o usado para depois procurar o mercado de peças novas. Por este motivo estamos à frente”.

E apesar de todo o crescimento, a Dois Irmãos não deixou de lado as características de uma empresa familiar e com os traços da matriarca. Embora Zoraide, hoje com 60 anos, não participe mais da gestão do negócio, ela o visita diariamente. “Todos da família trabalham e participam do comércio, na verdade em todo o lugar que olhamos aqui na empresa sempre podemos ver um pouquinho dela, seja em equipamento que adaptamos para facilitar nosso trabalho, até na administração financeira da empresa”, finaliza Ricardo.

■ PA

NO DESMANCHE DESDE OS 17

Mesmo tendo quebrado quatro vezes, “Kiko”, o dono da Energia Auto Peças, deu a volta por cima e hoje já tem duas lojas com ambiente impecável.



Kiko, dono da Energia Auto Peças, tem orgulho do que se tornou a sua loja.

A história de Pablo Eduardo de Souza (mais conhecido como Kiko) no desmanche começou cedo. Aos 17 anos ele era funcionário de um e aos 22 decidiu abrir seu próprio desmonte. Entrou como sócio de uma loja que já existia, mas não deu certo.

Tempos depois, nascia a Energia Auto Peças, que tem cerca de 17 anos. Kiko conta que muitas barreiras fizeram parte da sua trajetória e quando começou a investir nesse ramo, não sonhava chegar onde está atualmente. E como muitos empresários viu o seu negócio quebrar e não foi uma ou duas, mas quatro vezes.

Segundo um estudo divulgado pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), de cada 100 empresas abertas no Brasil, 48 encerraram suas atividades em três anos. E os motivos que levam a isso são: falta de planejamento, cópia de modelos existentes, descontrole do fluxo de caixa, falta de divulgação da marca e não se adaptar às necessidades do mercado.

Kiko confessa que a má administração também o levou a fechar seu negócio por tantas vezes e que isso o fez repensar se estava no caminho certo. “Pensei em parar e mudar, mas isso é uma doença.



Empresário, esposa e funcionários recebem a visita de Julio Luchesi. Segundo ele, a nova Lei dos Desmanches trouxe tantos benefícios que mesmo que deixasse de existir ele continuaria a fazer o que faz hoje.

Você tenta sair, até sai, mas você volta”, diz. E ele voltou para ficar, mas justifica sua vitória devido ao apoio da esposa, Patrícia Alexandra dos Santos. “Só consegui crescer depois que casei. Antes, muito jovem, o desmanche era visto por mim como uma aventura. Não me enxergava um empresário. Não pensava no dia de amanhã. Hoje olho para frente e sou mais pé no chão”.

E ele faz questão de enfatizar a importância da esposa na empresa: “Ela é a base de tudo, lida com o dinheiro e administra. Eu apenas faço as vendas. Meus funcionários a respeitam muito. E assim como eu, ela aprendeu sobre o negócio na raça, pela força de vontade de crescer junto com a empresa. E deixou de comer muita pizza numa sexta a noite para fazer isso tudo acontecer”.

Os negócios cresceram tanto, que ele já possui duas lojas, sendo uma delas aberta há menos de um ano na região da Ricardo Jafet, em São Paulo, junto com um sócio. E assim como ele começou, dá oportunidade para outros jovens iniciarem suas carreiras e emprega cerca de cinco funcionários.

E talvez, mesmo não sabendo do que prega o IBGE, Kiko tem investido muito no seu negócio, principalmente na imagem dele para seus clientes e público, tanto no ambiente físico, quanto o virtual. “Eu acho que essa é hoje a grande sacada. O desmanche é mal visto pela sociedade. As pessoas chamam de ferro-velho. Cada vez eu inovo mais para as pessoas virem aqui, tanto, mulheres, quanto, homens e se sentirem seguros num local bem apresentável. Tento deixar a nossa casa cada vez mais bonita”.

Para Kiko é um sonho olhar seu desmanche hoje e compará-lo há três anos. Hoje ele tem televisão para o cliente, piso, cafezinho e

diz que algumas pessoas chegam e acham que vão marcar consulta num laboratório. Os funcionários trabalham todos uniformizados, com todos os itens de segurança e limpeza. E ele faz questão de ressaltar que todo esse investimento não é apenas para o cliente, mas para sua própria equipe: “Tenho foco nos meus funcionários, em oferecer o melhor ambiente para eles trabalharem, tirem e movimentarem as peças”.

E o perfil de seu time é jovem, entre 25 e 30 anos. Inclusive diz que prefere esse público, pois aprende a trabalhar da maneira que ele ensina, sem muitas manias. E diferentemente do que as estatísticas entre jovens mostram, a rotatividade de pessoas não é alta, permanecendo com pessoas há seis, quatro, até sete anos.

Outro foco é a divulgação da marca e das suas peças. Kiko comenta que anuncia em diversos canais no meio virtual, mas além disso, faz brindes como chaveiros, camisetas, entre outros, para clientes e amigos, como forma de propagarem o seu negócio. Um grande canal é o Mercado Livre, principalmente como primeiro contato. O empresário comenta que a internet o ajuda a vender para todo o Brasil, e inclusive, suas peças já chegaram ao Acre e Manaus.

Com relação as mudanças ocorridas no setor, alavancadas pelas regulamentações, o empresário diz que ainda há uma grande batalha pela frente, principalmente no que diz respeito ao preconceito das pessoas em relação aos desmanches. Porém, ressalta que as transformações até aqui foram enormes e que antes, ele que tinha medo da Lei, hoje encara qualquer coisa. “Acredito tanto nas mudanças que aconteceram, que se amanhã ela não existisse mais, eu não pararia de fazer o que faço atualmente”.

■ PA



A EVOLUÇÃO LEGAL DA DESMONTAGEM DE VEÍCULOS

Por FÁBIO ARETINI

Embora a atividade de desmontagem de veículos exista há anos e seja de vital importância para a manutenção da frota nacional, onde 54% dos veículos em circulação possuem mais de 10 anos de idade, não havia regulamentação legal estadual efetiva e muito menos federal, tratando-se de uma situação insustentável para o setor, sobretudo pela informalidade e favorecimento da criminalidade, mais especificamente roubos e furtos de veículos o chamado “golpe do seguro” que nada mais é do que estelionato figurando como vítima a Companhia de Seguros.

Atento a esta realidade, o Estado de São Paulo foi pioneiro na regulamentação da matéria que, na época buscava a compactação integral dos veículos apreendidos pelos poderes públicos em suas atividades de fiscalização o que, por óbvio, só contribuiria para o aumento da criminalidade, ante a falta de peças “legais” para venda no mercado formal.

Depois de muitas discussões e ampla participação de inúmeros órgãos representativos do setor – dos quais a ABCAR teve expressivo destaque – o Estado de São Paulo entendeu a necessidade de regulamentação da matéria, mas sem a medida drástica idealizada no início, ou seja, entendeu que poderia haver controle e fiscalização das peças vendidas, provenientes de veículos descontinuados, atendendo-se às questões de segurança pública, demanda do mercado consumidor, proteção do meio ambiente, além do implemento da arrecadação de tributos, também conferindo segurança ao consumidor, destinatário final das peças postas no mercado.

Assim, editou-se a Lei Estadual de São Paulo 15.276/14, impondo o credenciamento de empresas interessadas em empreender no setor junto ao Detran, prevendo uma série de requisitos que devem ser observados como, por exemplo, área de desmontagem e estoques impermeabilizada, emissão de parecer favorável da Cetesb (Companhia Ambiental do Estado de São Paulo), além de responsável

técnico para supervisionar a desmontagem assinando o laudo, além de impor a proibição de venda de determinadas peças, sendo que a regulamentação Administrativa da matéria em São Paulo se dá, atualmente, pela Portaria Detran/SP 510/15.

Praticamente copiando a legislação paulista, foi editada a Lei Federal 12.977/14, então regulamentada pela Resolução 611/16 do Contran (Conselho Nacional de Trânsito). Vale frisar que, com exceção de alguns Estados, a maioria não possui regulamentação local do setor.

PONTOS POSITIVOS

Feita esta breve introdução das normas que devem ser observadas pelas empresas dedicadas à desmontagem e venda de partes e peças de veículos, embora essa regulamentação específica não exclua outras legislações como, por exemplo, o Código de Defesa do Consumidor e o próprio Código Civil, me incumbe fazer algumas observações jurídicas e fáticas, breves: as leis editadas, bem como os atos administrativos que buscam sua regulamentação são dotadas de efeitos positivos e negativos.

Quanto aos efeitos positivos, podemos destacar a busca pela retirada das empresas da informalidade e a própria profissionalização das mesmas, pois não raro haviam empresas organizadas, com certo porte, enquanto centenas de “ferros velhos”, conhecidos pelo apelido dos seus donos como, por exemplo, o “ferro velho do batata” que em muitos casos comercializavam sucatas automotivas de forma residual.

Nesse passo, a obrigatoriedade de cumprimento de requisitos legais, de plano, fez com que as empresas que trabalhavam com veículos provenientes de crime, ao menos formalmente, deixassem de atuar no setor, pois estavam proibidas de adquirir veículos em leilão e, com a nota fiscal de uma sucata, empreendessem o “milagre da multiplicação”, onde um veículo com 4 portas, conseguia vender 40 portas.

Aliás, a introdução de um sistema de rastreabilidade com etique- ►►

tas dirigidas a um rol de peças rastreáveis, além de inibir o “milagre da multiplicação”, porquanto cada sucata está vinculada a uma etiqueta com determinado código com identificação do chassi, placa, leilão, leiloeiro entre outros, possibilita que o próprio consumidor possa fazer essa fiscalização com seu celular, bastando “ler” o código “QR” impresso na etiqueta, cujas empresas distribuidoras e gráficas também devem ser previamente homologadas pelo Detran.

Ainda, pode ser citada as alterações físicas dos estabelecimentos comerciais direcionadas ao meio ambiente e ao bem-estar do próprio consumidor, como a imposição de caixa separadora de água e óleo, impermeabilização do solo, sala de espera e banheiros, etc.

Este panorama geral mostra que o setor está saindo da clandestinidade e da informalidade para um grau de profissionalização encontrado em outras empresas e outros setores, além da diminuição das estatísticas de crimes ligados a furto e roubo de veículos. Evidentemente, que não se atingiu o ideal, para trás, traduzindo segurança ao consumidor, embora a ausência de campanhas do governo nesse sentido atrase a divulgação desta formalização.

PONTOS NEGATIVOS

Todavia, as leis postas são dotadas de inúmeras inconstitucionalidades e ilegalidades, além de desconsiderarem o bom senso e demonstrarem, na maioria dos casos, sobretudo em âmbito federal, que nem sempre são feitas ou idealizadas com a participação de agentes conhecedores da matéria, tornando-as irrealis até mesmo prejudiciais ao mercado.

Um primeiro ponto negativo é a irrealidade dos prazos fixados na Lei Federal de regência, pois é absolutamente impossível às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, que procedam ao desmonte integral com armazenamento de peças no prazo de 10 dias, pois em muitos casos o estoque físico é a própria sucata “em pé”, isto é, inteira, havendo conceito vago quanto à descaracterização do veículo para voltar a circular, com insegurança jurídica na atribuição de multas pela fiscalização.

"O setor está saindo da clandestinidade, da informalidade para um grau de profissionalização encontrado em outras empresas e em outros setores, além da diminuição das estatísticas de crimes ligados a furto e roubo de veículos."

Outro ponto negativo é a instituição de obrigações ambientais às empresas de desmontagem/peças usadas sem igual paralelo a outras empresas que geram muitos mais resíduos de interesse ambiental, como óleo lubrificante, borracha, plástico, hidrocarbonetos, catalizadores, etc., como as oficinas mecânicas. Ressalta-se: não se está defendendo que todos podem prejudicar o meio ambiente, mas sim que todos devem ter igual tratamento sem discriminação, de modo que a lei deve valer para todos que se encontram na mesma situação.

Com efeito, há a obrigatoriedade de responsável técnico com a indicação dos cursos que este profissional deve ostentar. Mas, esta indicação de cursos viola o disposto na Lei Federal que trata da profissão de engenheiros e de outras Resoluções administrativas, sem contar a própria inutilidade do técnico, na medida em que há previsão de um técnico sem o estabelecimento prévio dos critérios que o profissional deve atestar a presença.

Ora, parece óbvio que antes de impor o técnico, deve se pensar e indicar quais os critérios técnicos que o profissional deve analisar, sob pena de irrazoabilidade e imaterialidade do atendimento da exigência. É o mesmo que se impor um engenheiro para projetar um edifício sem qualquer norma ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas) que deva ser respeitada.

Ademais – e este é um dos pontos mais polêmicos – as normas de regência impõem vedação de venda de determinadas peças, conceituadas como “itens de segurança”, como air bags, caixas de direção, molas, pinças de freio, etc., determinando o envio destas a empresas especializadas em reciclagem.

Todavia, em primeiro lugar, o conceito administrativo de reciclagem contrasta com o conceito legal de reciclagem, além de direcionar – com reserva de mercado, ao que parece – que todas as peças sejam remanufaturadas pelas específicas empresas que, por sua vez, não se cadastram em nenhum órgão e não possuem a obrigatoriedade de responsável técnico, enquanto a própria Lei Federal 12.977/14 permite a remanufatura das peças pelas empresas de desmontagem, lembrando que se trata de uma limitação administrativa de direitos.

Em segundo lugar, a proibição da venda de peças não tem nenhum critério técnico previamente estabelecido, isto é, não existe

parâmetros técnicos de tolerância que as peças devem observar, tratando-se de “achismo” e generalização indevida quanto à falta de condições de reaproveitamento. A título de exemplo: o que impede, salvo as questões financeiras, que uma empresa de desmontagem adquira um veículo 0 Km e, sem rodar nenhum metro, dê baixa em seu registro e o desmonte para venda de peças?

Nada! Mas, ainda assim as peças novas, originais e intactas não poderão ser vendidas pela vedação normativa, demonstrando, no mínimo, a falta de coerência, cuja irrazoabilidade torna-a inconstitucional. Com efeito, o Código de Trânsito Brasileiro e a própria Lei Estadual de São Paulo 15.911/15 determinam que os veículos apreendidos e não reclamados sejam levados a leilão com ou sem direito a documentação, sendo que aqueles com direito a documento não arrematados são apregoados em seguida na qualidade de sucata para desmontagem.

Ora, o veículo era bom para voltar a rodar, com plenas condições para tanto, mas no minuto seguinte do leilão, suas peças são inseríveis para emprego em outros veículos, sendo evidente a incoerência. E não é só, pois por questões óbvias econômicas, as montadoras não fornecerão peças novas e originais acessíveis, justamente pelo custo de fabricação ser o mesmo de uma peça para veículo novo.

Se esta é a regra óbvia do mercado, o que fazer com 54% da frota nacional, de propriedade de pessoas que pagam tributos e têm garantido o direito de mantê-los no seu patrimônio? Ficam sem peças? Parece claro que este fato não pode ser desconsiderado sob pena até mesmo de violação da dignidade da pessoa humana.

Por conta destas vedações inconstitucionais, ilegais e irrazoáveis, chegou-se ao absurdo de, na cidade de Campinas/SP, iniciaram-se os furtos dos air bags, demonstrando que o mercado vai se regular, de um jeito ou de outro, sendo óbvio que se tente a regulamentação de forma legal.

Em terceiro lugar, há o problema de peças importadas “paralelas” sem qualquer critério de qualidade, que sequer recebem alguma espécie de fiscalização, então responsáveis por acidentes e gastos públicos na área da saúde e assistência social.

Outros pontos negativos poderiam ser citados, como invasão de competência constitucional de outros órgãos ambientais, ausência de

regulamentação e implementação das normas federais nos demais Estados da Federação que sequer se aparelharam para o cumprimento da lei, sem dotação orçamentária para tanto, favorecendo a concorrência desleal em detrimento de empresas estabelecidas no Estado de São Paulo, onde a Lei “pegou”, uma vez que as sediadas em outros Estados não tem o mesmo custo de funcionamento podendo, até mesmo, vender mercadorias provenientes de crime, pois nem a rastreabilidade está funcionando, o que se agrava considerado o comércio pela internet sem qualquer controle do Estado.

Em síntese, deve ser elogiada a preocupação dos poderes públicos na busca de regulamentar um setor importantíssimo da economia, com a imposição de uma série de requisitos destinados a profissionalização e segurança do Estado e consumidores, o que não pode justificar, nem de longe exigências inconstitucionais, ofensivas da isonomia, da legalidade e da razoabilidade, desconsiderando a realidade fática e os aspectos econômicos do setor, além da própria realidade brasileira, não sendo admissível que medidas dessa natureza sejam tomadas sem a participação de todos os envolvidos no setor, ou seja, sem amplas discussões e visões realistas desprovidas de preconceitos já enraizados na cultura do brasileiro sobre o vulgarmente conhecido “desmanche”, verdadeiro mantenedor da frota nacional de maior expressão. ■



**Fábio Silveira Aretini, advogado
especialista em direito administrativo,
tributário e constitucional.**

FOCO NUMA EQUIPE DE QUALIDADE

Odoir Maturana, proprietário da Explosiva Auto Peças, diz que demorou até conseguir montar um grupo de trabalho satisfatório, mas hoje valoriza quem está ao seu lado. Tanto, que pelo menos três estão com ele desde a fundação em 2007.



Explosiva Auto Peças busca credibilidade do seu trabalho mesmo no pós-venda. Se um carro apresenta defeito, um guincho é enviado prontamente para socorrer o cliente, que vai direto à loja.

Bancário por 25 anos, Odoir Moreno Maturana, se viu desempregado em 1995, mesmo com as boas avaliações que tivera durante todo esse período. “Ser funcionário de grande empresa no setor privado após a década de 80, sempre foi um desafio, pois quando o empresário está deixando de crescer, a primeira medida a ser tomada é a redução do quadro de funcionário, ou demitir aquele com salário maior e admitir um calouro com salário bem inferior, não se importando com a queda da qualidade dos serviços prestados. Comigo não foi diferente. Com o advento do plano real, as instituições financeiras tiveram que se reformular e nessa, tiveram que me demitir”.

Após esse episódio, Maturana passou a gerenciar uma recuperadora de peças automotivas de uma pessoa que foi seu cliente no

banco. Permaneceu até dezembro de 2006, para gerenciar outro desmanche, que em julho de 2007 passou a ser proprietário.

Seu desmanche, Explosiva Auto Peças, fica localizado em Sorocaba, interior de São Paulo. Nele trabalham 11 colaboradores diretos e registrados. Os funcionários de linha de frente vestem uniforme, que é uma camisa branca, trocada diariamente. E ele fornece 10 camisas para cada funcionário, com o logo e nome fantasia da empresa.

Maturana comenta que montar uma equipe é um dos principais desafios que ele enfrentou para chegar onde está hoje. “Infelizmente na atualidade temos no mercado excesso de mão de obra, porém sem qualificação ou interesse de obtê-la. Então para se montar um time que possa ser avaliado como satisfatório, é um processo longo e quando chega no desejado, devemos incentivar com um salário compatível



ao seu nível de qualidade e produção. Tenho aqui na loja três funcionários que começaram comigo desde julho de 2007”, diz. E complementa: “O cliente só vem até a loja porque necessita resolver a inoperância de seu veículo e a solução do seu problema somente ocorre quando você tem uma equipe engajada, pronta para melhor atendê-lo”.

Para continuar com um negócio cada vez mais sustentável, Maturana investe no atendimento e diz que esse, assim como a qualidade do serviço, a seriedade e o pós-venda são o seu grande diferencial. Ele explica que o ato de vender qualquer objeto é uma arte e o vendedor deve ser habilitado para isso, principalmente após a abertura de mercado feita pelo então presidente Collor na década de 90, quando houve uma enxurrada de novas marcas e modelos de veículos circulando no país.

Já o atendimento cordial, para ele, é o princípio de qualquer negociação e logo vem o conhecimento e funcionalidade da peça que está sendo vendida. Por fim, garantir a satisfação integral é uma premissa. “Se ao vender um motor ou um câmbio, e eventualmente, o carro apresentar algum defeito, um guincho é enviado prontamente para socorrer o cliente, que vai direito à loja. Aqui procuramos resolver o problema através de funcionários gabaritados para tal, sem custo algum”, comenta e completa: “Todo trabalho é um aprendizado sobre relações humanas, administração do tempo e qualidade de serviços. Trago isso sempre comigo”.

Desde que tem o comércio, o empresário comenta que vem passando por reformulações para atender melhor sua clientela, mas a mais significativa aconteceu em 2014 com a mudança da lei do Detran, onde foi feita nova estrutura física e administrativa, enquadrando o negócio aos padrões legais exigidos. Ele diz ainda que no início não foi fácil, mas que hoje colhe os frutos dessas transformações. “Toda mudança mexe com o ser humano e a nova lei do Detran não poderia ser diferente, porém após a contabilização dos benefícios obti-



O comércio visa um local limpo, organizado e com um atendimento em busca da satisfação do cliente.

dos e ver o faturamento aumentar a cada mês, enxergamos com outros olhos”. Ele inclusive, está para abrir uma filial.

Além do lucro, Maturana também viu as mudanças geradas na imagem do seu negócio e ressalta o fato dos desmanches hoje viverem uma nova era, pois aquela imagem negativa que o setor tinha, que sempre era notícia ruim estampada em jornais, já não existe mais. “Hoje somos comerciantes como outros, sempre recebendo elogios da clientela”.

Atualmente o principal investimento do desmanche tem sido a parte ferramental: um guincho para locomover as sucatas de leilões e atender aos clientes, um veículo utilitário de pequeno porte para entrega de peças e uma oficina qualificada com todo ferramental de última geração exigido para desmontagem de veículos e também para montagem de motores e câmbios. “Nada de quebra galho”, finaliza ele. ■**PA**

DOS TECIDOS PARA OS CARROS

João Tomazele, proprietário do Desmonte JC Tomazele, dividiu por 10 anos o emprego numa tecelagem com o negócio próprio de reciclagem automotiva.



Atualmente a JC Tomazele, com quatro funcionários, vende cerca de 180 peças por mês.

A tecelagem é conhecida por ser uma das formas mais antigas de artesanato ainda presente nos dias de hoje. Através do entrelaçamento dos fios de trama com os fios de teia, formam-se os tecidos. E é com essa arte histórica que João Tomazele trabalhou por toda a sua vida, até se aposentar.

Mas em 1994, a convite do seu irmão, ele decidiu investir no setor de desmanches e tornar-se sócio dele, que já tinha um empreendimento em São Paulo, mas queria mudar-se para o interior, Santa Bárbara d'Oeste, em São Paulo.

Tomazele aceitou a proposta, e na época, vendeu seu Del Rey 1985 e comprou um fusca 74. Com o restante do dinheiro adquiriu

um ponto com poucas mercadorias: um Fiat 147, um Dogde Polara e um Opala 1978. Mas não largou a função de contramestre de tecelagem. Por 10 anos continuou trabalhando com os dois negócios, até se aposentar. "Na empresa o salário era garantido, além do convênio médico para a família".

Em 97, o irmão de Tomazele resolveu vender sua parte. Como na época não tinha dinheiro para comprar, começou outra sociedade, que durou até 2013. Desde então, ele é o único proprietário.

Atualmente emprega quatro pessoas e vende mensalmente cerca de 180 peças. Os produtos de sua loja chegam a todo o Brasil e essa visibilidade só foi possível graças ao investimento nas vendas pela

internet, pois a concorrência é grande. Apenas em Santa Bárbara d'Oeste são em torno de 12 desmontes. "A internet nos deu a possibilidade de vender para o Brasil inteiro dando mais visibilidade para minha empresa e produtos, já vendemos para Rio Grande do Norte, Santa Catarina e vários outros estados", diz.

Em todos esses anos trabalhando com desmanche, Tomazele lembra que passou por muitas dificuldades, e cita como exemplo as mudanças da legislação, que antes previa marcar as peças com canetinha, depois passou a exigir em baixo relevo, até chegarem as etiquetas. "Antigamente, devido as mudanças legais, fizemos investimentos em equipamento, infraestrutura, fachada e algumas outras coisas. Mas com a lei do Detran contratamos uma pessoa especificamente para tomar conta dessa área na empresa, fizemos o balcão de atendimento e todas as mudanças necessárias para nos enquadrarmos as novas exigências.

Hoje, ele vê como um diferencial do seu estabelecimento a organização, limpeza, atendimento e assistência ao cliente. "Damos toda assistência para satisfazer o cliente e mostrar que nem toda empresa é igual".

Quando o Governo do Estado decidiu por regular o mercado e nessa primeira proposta observava-se o término das atividades das empresas de desmanche, Tomazele lembra que não desanimou e participou de diversas reuniões junto a outros associados da ABCAR, em São Paulo, mostrando a união do setor em manter o "ganha pão" em funcionamento.

"Me lembro de uma reunião, onde todos desanimados em frente ao Julio Luchesi, presidente, e ele nos falou: "Eu acredito e vou lutar pelo que acredito, quem não quiser desanimar vamos lutar juntos". Muitos desanimaram e desistiram, nós encaramos a luta e vamos continuar lutando pelos nossos direitos e cumprindo nossos deveres", relembra ele.

E comenta o que o levou a não desistir: "sempre acreditei que se foi possível um desmonte ficar aberto, porque agora o meu não ficaria? Sempre trabalhei honestamente e batalhei pelo que eu acredito".

Depois de vencida a batalha por permanecer com o trabalho nesse setor. Vinha a etapa de se regularizar conforme as novas exigências.



João Tomazele: "sempre acreditei que se foi possível um desmonte ficar aberto, porque agora o meu não ficaria? Sempre trabalhei honestamente e batalhei pelo que eu acredito".

Tomazele conta que esse começo foi bem difícil, por não ser um desmanche recém-aberto, mas como tinha um controle de chassi com baixo relevo, conseguiu não descartar nada. "Hoje temos um controle em sistema, tudo devidamente etiquetado e, conseqüentemente uma loja mais organizada e limpa".

Para finalizar, ele resume tudo o que aprendeu até aqui, depois de tantas lutas por manter seu negócio há mais de trinta anos em funcionamento: "A vida tem um segredo: sempre acreditar em nossos sonhos. A vida é uma luta, problemas existem, mas todos os dias são bons e abençoados. Com fé e trabalho tudo dá certo". ■

DESMANCHE NO MUNDO

CEO da ARA- Automotive Recyclers Association, **Michael E. Wilson**, fala sobre como funciona o setor de peças usadas nos EUA.

Nos Estados Unidos, a indústria de reciclagem automotiva é vital e orientada para o mercado. Ela emprega mais de 100 mil pessoas e estima que produza \$ 32 bilhões por ano. É constituída, principalmente, por pequenas empresas familiares, sendo a LKQ Corporation uma exceção, juntamente com várias outras empresas, como Fenix Automotive Parts, Pick-N-Pull, U-Pull-N-Pay e Pull-A-Part.

Todos os anos, mais de 16 milhões de reclamações de colisão automática são arquivadas em companhias de seguros. As peças recicladas compõem aproximadamente 12% das peças de reposição usadas em reparos de colisão.

Com cerca de 260 milhões de veículos nas estradas dos EUA hoje, a cada ano, 12 a 14 milhões desses veículos atingem seu fim de vida através de uma perda total ou devido a escolha do consumidor de não registrar o veículo.

Para organizar esse mercado tão grandioso, há mais de 74 anos existe a ARA (Automotive Recyclers Association), que possui uma filiada em quase todos os Estados nos Estados Unidos e trabalha com elas diariamente a fim de promover os negócios de seus membros e proteger a indústria, promovendo uma concorrência efetiva nos mercados de peças e equipamentos de reposição com o objetivo de garantir uma reparação e manutenção eficientes do veículo.

A IMAGEM DA INDÚSTRIA DE RECICLAGEM...

Segundo Michael E. Wilson, CEO da ARA, a indústria profissional de reciclagem automotiva não é tão valorizada quanto deveria ser por outros setores de "reparação automotiva". "Os fabricantes de automóveis são 'espertos' em enganar os consumidores sobre peças recicladas - mesmo sendo as peças da própria empresa - e os incentivos financeiros acabam incentivando as mecânicas a escolherem novas peças em vez recicladas", relata.

Ele explica ainda que os elevados pedidos de seguro automóvel nos últimos anos estão resultando em perdas de bilhões de dólares para as companhias de seguros. E nesse sentido, a ARA trabalha com as indústrias de reparos de seguros e colisões para ajudar a educá-los sobre como o uso de peças recicladas pode ajudar a lidar positivamente com os problemas de perda das seguradoras de automóveis, e o quanto os recicladores automotivos profissionais podem atender às demandas de qualidade e quantidade do mercado.

CONQUISTAS ASSOCIATIVAS

De acordo com Wilson, um dos empreendimentos mais exigentes e bem-sucedidos em seus mais de 16 anos de história com a Associação foi o programa Cash-For-Clunkers em 2009. Se trata de um programa governamental de US \$ 3 bilhões, que comprou mais de 700 mil veículos, tirando-os das rodovias dos Estados Unidos e estradas. Na época, houve um grande empurrão de várias partes interessadas para sim-



**Michael E. Wilson,
Ceo da ARA. Mercado de
Reciclagem automotiva
dos EUA gera mais de 100
mil empregos e produz
\$32 bilhões por ano.**

plesmente tirar esses veículos diretamente da estrada, esmagá-los e levá-los aos trituradores, sem colher quaisquer partes fora desses veículos, mas a ARA conseguiu garantir aos seus membros a oportunidade de tirar todas as peças desses veículos, exceto o motor.

Outra vitória significativa ocorreu em dezembro de 2015 no sentido de garantir dados críticos sobre as peças das montadoras. A nova lei, quando promulgada, exigirá que as montadoras disponibilizem publicamente os nomes, descrições e os números de peças com componentes defeituosos de um veículo, que estão sujeitos a um recall. "Este é um avanço significativo. Pela primeira vez, haverá um estatuto legal pelo Governo Federal que obriga os fabricantes a disponibilizarem números das peças OE ao público (peças que são produzidas pelo fabricante automóvel, ou então feita por um fornecedor de peças auto e foi-lhe colocada o logotipo do fabricante do automóvel). Esta mudança é um passo crítico, pois fornece uma base para ações da ARA para trabalhar com a regulamentação disso, a fim de assegurar o acesso eletrônico aos números das partes dos componentes danificados (que exigem troca) ligados aos Números de Identificação do Veículo (NIV). ▶▶

BARREIRAS E ENFRENTAR

A barreira mais importante para o sucesso da indústria, neste momento, é o acesso limitado aos números de peças OEM (peças que não são feitas pelas montadoras, e sim, por fornecedores específicos). De acordo com Wilson, com essa informação, os recicladores automotivos poderão olhar para um veículo e, em vez de colher 25 a 35 partes dele, podem colher muito mais. “Se os nossos membros puderem vender mais partes do veículo, podem pagar mais nos leilões, pois eles terão um retorno maior”, diz.

Outro problema crítico é ter uma quantidade suficiente de produtos ou veículos em estoque para poder colher as partes desses veículos e fornecer aos consumidores. Existem várias razões pelas quais é tão difícil obter veículos em fim de vida, mas centra-se em torno de dois fatores importantes. Primeiro ele cita a força/fraqueza do dólar norte-americano ter sido historicamente baixa, embora nos últimos 18 meses estar ficando mais forte, o que começa a ajudar.

E segundo, devido ao preço do metal e do aço, que têm um enorme impacto na indústria. “Quando o dólar estava muito fraco, os veículos foram exportados para o exterior muito facilmente por causa do valor desse dólar. Os recicladores dos EUA perderam muitos veículos para outros países. Além disso, os recicladores automotivos passaram a concorrer com qualquer pessoa que decidisse, com um caminhão de reboque, sair e pegar veículos e vendê-los para um processador de sucata. Enquanto isso, esses empresários estão fazendo tudo para cumprir as ordens estaduais, federais e locais. Ou seja, possuem muito mais regras e regulamentos, mas são forçados a competir com pessoas, que simplesmente saem e escolhem um veículo com um reboque. Isso tem sido uma verdadeira frustração para os nossos membros que estão fazendo o que é certo”.

Por último, há o desafio da educação continuada. Wilson explica que os recicladores automotivos devem ser bem treinados sobre como processar veículos tecnologicamente avançados quando os desmantelar. Nesse sentido, a Associação tem trabalhado a fim de obter informações adicionais dos fabricantes para garantir que isso seja feito corretamente.

“Os veículos são praticamente computadores sobre rodas nos dias de hoje. Com todos os componentes eletrônicos, os recicladores automotivos profissionais precisam ser capazes de vender essas peças eletrônicas. Há algumas barreiras que tornam muito difícil a reutilização dessas partes, por isso estamos lutando para garantir que o consumidor tenha uma escolha. Nós desempenhamos um papel muito importante no mercado econômico, porque se não houver outra alternativa para novas peças, as montadoras podem definir o preço onde quer que desejem. Ao ter o produto reciclado no mercado, garantimos que haja um contrapeso para que o consumidor possa se certificar de que esses preços das peças novas estão em equilíbrio e há concorrência no mercado”, explica Wilson.

GARANTIA DE SEGURANÇA

A maioria das instalações profissionais de reciclagem automotiva nos EUA emprega métodos sofisticados para processar, inspecionar, avaliar e analisar as peças OEM colhidas de veículos. Por exemplo, em uma instalação profissional de reciclagem automotiva profissional, esses processos podem incluir uma revisão dos códigos de construção do veículo (se disponível), capturar imagens dele e suas partes componentes para rastrear o seu registro parcial, verificar cores interiores, condições e linhas de opção (assentos, painel de instrumentos, peças de porta) e verificar o seu número de identificação. Como resultado desses processos de controle de qualidade, as peças encontradas como de qualidade inferior, roubadas, não

reparáveis ou suspeitas, como possíveis peças fraudulentas não estão listadas como disponíveis em estimativas ou vendidas aos clientes.

Os associados a ARA também podem obter certificações em programas para melhorarem a qualidade e aumentarem a satisfação do cliente, embora nem todos os tenha.

Um deles é o Certified Automotive Recycler (CAR), que fornece um conjunto de padrões para práticas comerciais gerais, bem como questões ambientais e de segurança, e oferece orientação para as instalações dos membros que procuram aderir a essas normas.

O outro, é o programa Gold Seal, disponível apenas para os membros da ARA que completaram a certificação CAR, e garante excelência na satisfação do cliente através de um melhor atendimento, com peças de qualidade com descrições precisas, entregas em tempo confiáveis e garantias de produtos escritas.

MUDANÇA E PERSPECTIVAS SOBRE O MERCADO

Segundo Wilson ao longo dos últimos anos, há um aumento notável na consolidação e quantidade de empresas na indústria de reciclagem automotiva. Isso, inclusive, impactou outros setores, como o de reparação de colisões. “As operações maiores estão ficando maiores, há mais investimentos e um movimento de compra de empresas ou de colocar outras fora do negócio. Continuamos a adicionar novos membros na ARA e, anualmente, durante a nossa Convenção Anual, encontro alguém que é novo no setor, tendo comprado um pátio de salvamento existente ou iniciado um novo”, relata o CEO.

Atualmente a ARA representa mais de 4.500 recicladores profissionais através de membros diretos e afiliados nos Estados Unidos e mais 17 países internacionalmente. Sua presença na arena internacional é importante, pois os recicladores profissionais procuram proteger e promover a reutilização de peças OE de qualidade. Mas Wilson ressalta que embora os negócios dos membros da ARA diferem de facilidade para instalação, há uma semelhança significativa nas questões globais enfrentadas pelo setor de reciclagem automotiva profissional.

Segundo o CEO ao olhar para o mercado automotivo de serviços e reparos hoje, ele vê a importância de avançar o setor. Assim como não há mais grandes lojas de aluguel de vídeo na esquina dos EUA, os mercados amadurecem, mudam e se adaptam. E para que esta indústria continue no futuro, ele diz que é preciso unir todos os envolvidos na comunidade profissional de reciclagem e aqueles consumidores que estão à procura de peças recicladas. “Precisamos desse apoio para quebrar as barreiras, de modo que haja mais peças recicladas disponíveis. Todos nós temos interesse em tornar esta indústria tão bem-sucedida quanto possível, e há muitos desafios. Essas comunidades entendem o valor que essa indústria traz, tanto do lado econômico quanto do lado ambiental”.

Para finalizar ele enfatiza: “Acredito que poderemos prosperar, porque quando você olha a economia, tem peças construídas pelo OEM, que têm os mesmos requisitos originais para ajuste, acabamento, durabilidade e segurança. Essa é uma proposta de valor significativa para os consumidores. Buscamos aumentar essa conscientização, levantar nossas opiniões sobre a indústria e fazer uma mudança maior e mais ousada à medida que avançamos”.



A ARA representa mais de 4500 recicladores profissionais nos EUA e 17 países pelo mundo.

■ ARA

FOCO NOS IMPORTADOS

A Nevada Auto Peças, que foi fundada por um caminhoneiro, hoje investe em peças de carros produzidos fora do país.



Ricardo e a filha, Bárbara, ao lado de Arthur e Odilon. Imagem mostra o ambiente familiar da Nevada.

Nem sempre entendemos os desafios que a vida impõe, mas esses caminhos tortuosos, muitas vezes, levam a oportunidades impensadas. Foi um acidente que levou José Tavares de Lira, até então, caminhoneiro, a investir o pouco capital que tinha no ramo da recuperação e recondicionamento de autopeças. A ideia em migrar para esse mercado, em 1993, veio por observar a dificuldade em encontrar peças de reposição para o seu antigo caminhão.

Com o tempo, a paixão do pai por automóveis também foi passada aos filhos: Odilon e Ricardo, que mesmo formandos em informática e mecânica, respectivamente, uniram-se ao negócio. “Desde criança nós interagíamos com o nosso pai no trabalho e manutenção de seu caminhão”, contam os irmãos.

Hoje eles são os sócios majoritários da Nevada Auto Peças. E a

história se repete também com os netos de Lira. “Como meu pai, que nos proporcionou amadurecer e crescer com o ramo, agora, convidamos aos nossos filhos a também terem essa oportunidade, que para nós, eu e meu irmão, foi essencial. O Arthur (22), meu filho mais velho trabalha na parte de vendas online, enquanto a Bárbara (18), filha mais nova do Ricardo trabalha na parte administrativa do desmonte”, comenta Odilon.

Desde 93 o negócio passou por diversas transformações. A principal delas aconteceu mais recentemente, quando passou a vigorar a Lei dos Desmanches, reformando toda a estrutura da Nevada, localizado em Santo André, São Paulo. O empreendimento mudou as instalações de banheiros, vestiários, refeitório, sala de espera para clientes e estacionamento.



Todos os funcionários são registrados e o comércio investe na qualificação dos mesmos. Um orgulho para os sócios.

Outra mudança foi com o tipo de peças de automóvel que a Nevada passou a se especializar. Inicialmente trabalharam com diversos veículos, mas com o foco em carros populares antigos, como: Brasília, Fusca, Chevette, Opala e Uno. Mas com o tempo migraram o ramo até chegarem ao conceito atual ao qual é o forte do negócio hoje: carros importados de diversas marcas. “Esse é o nosso grande diferencial na região em que atuamos”, dizem os irmãos e justificam: “É inegável que em um grande período a economia brasileira esteve aquecida quando se tratava do mercado automotivo, então os ofícios de peças importadas usadas precisavam atender também a esse novo mercado”.

Segundo eles o perfil de quem compra peças importadas, geralmente é de uma pessoa que opta por um veículo de maior qualidade, seminovo, e quer manter sua originalidade. “São consumidores mais esclarecidos, que escolhem por mais qualidade, segurança e conforto”, explica. Ele ressalta ainda que as vendas de peças de veículos importados, está em um crescente constante, tanto, que não perceberam muito a crise. Já as nacionais, chegaram a ter uma queda nesse período, mas já passou.

Quando Tavares, mesmo em 93, decidiu entrar para o ramo de autopeças, o setor ainda era desconhecido e mal visto. E essa imagem demorou a mudar. Para Odilon e Ricardo o maior desafio que teve que enfrentar até hoje, mas que conseguiu ser superado, foi o respeito das

autoridades, clientes e colaboradores e provar que sua empresa se trata de um negócio sério e honesto. Além do preconceito das pessoas com peças provenientes de carros para desmonte.

E a credibilidade da empresa se tornou tamanha, que os irmãos são conhecidos no meio não pelos nomes reais e sim pelo nome da empresa que ajudaram a construir. Eles contam que quando arrematam algum carro em leilão é dito “esse carro é do Nevada” ou quando chegam em algum lugar ou reunião da associação dizem: “o Nevada chegou”.

Hoje, eles gozam do valor que as novas regras trouxeram para o setor, mas relatam que ficaram assustados com todas as exigências que surgiram. “Afinal estávamos sendo retirados de uma zona de conforto”, dizem. Com o passar do tempo, pesquisando e entendendo mais sobre o assunto Odilon e Ricardo viram uma outra grande oportunidade de investimento e reconhecimento do seu negócio. E hoje admitem a importância e necessidade dessas mudanças.

“Nos orgulhamos de todos os nossos funcionários serem registrados gozando de seus plenos direitos trabalhistas e previdenciários e investimos cada vez mais na qualificação deles, nas vendas digitais e melhoramento constante em infraestrutura, pesquisa de necessidade do mercado atual e suas tendências”, ressaltam os irmãos e finalizam: “Nossas expectativas são de um mercado promissor, com perspectiva de crescimento real”.

SEU NEGÓCIO NÃO VIROU CARRINHO DE PIPOCA

Márcio Mendes Costa, proprietário do Centro de Desmontagem Veicular Tubarão, conta as barreiras que enfrentou para ter seu próprio empreendimento e como tudo isso não acabou em pipoca, quando as mudanças na Lei começaram a ser debatidas.



Fachada da Tubarão Auto Peças, na cidade do Capão Bonito, interior de São Paulo.

Assim como muitos donos de desmanches, a história de Márcio Mendes Costa, mais conhecido como "Tubarão", não começou em berço de ouro. "Nós, donos de desmanches, viemos de famílias humildes. Alguns já herdaram seus negócios de seus pais, já com uma certa estrutura. Mas, a maioria foi a luta e começou a tirar minhoca do asfalto com enxadão de borracha", relata ele.

O trabalho veio cedo na vida de Tubarão, de 11 para 12 anos, ajudando a carregar caminhão com lenha. Logo depois, ensacando carvão em uma carvoaria. Foi então, que seu pai conseguiu lhe um emprego na empresa Votorantim, em Capão Bonita, interior de São Paulo, como ajudante de mecânico, isso aos 15 anos de idade.

O primeiro ano teve como objetivo trabalhar e guardar dinheiro para comprar o seu primeiro carro, um fusca. Naquela época começava o seu interesse por carros. Trabalhou dois anos de ajudante de mecânico, depois passou a ser ajudante de funileiro, e por lá permaneceu mais três anos.

Depois disso, sentiu a necessidade de mudar de rumo, gostava de

independência e não queria mais ser empregado. "Mais demoraria ainda bastante tempo para ter um lugar ao sol", ressalta ele. Então foi trabalhar em uma oficina, num sistema de parceria, onde metade do que fazia era do proprietário. Permaneceu lá por dois anos, até se casar, quando montou a sua própria oficina. Após um ano de funcionamento recebeu uma proposta para trabalhar em um desmanche em Caraguatatuba. Juntou suas coisas e sua esposa e foram viver essa nova oportunidade. "Foram cinco anos maravilhosos. Mas com o passar do tempo resolvi que era hora de voltar e tentar novamente meu próprio negócio. Tentei investir na produção de sacolas plásticas. Comprei o equipamento e comecei. Mas percebi que para ganhar mais ia ter que fazer outra coisa, então voltei para a oficina", conta.

Um certo dia, Tubarão resolveu ir a um leilão de carros e voltou de lá com um Fiat 147. Ao mesmo tempo que trabalhava na oficina, vendia as peças do carro que havia adquirido. Foi o primeiro carro comprado em um leilão. "Ali era o início de tudo". Mas ao ouvir o conselho de um



Empresa está em funcionamento desde 1998. E já passou por diversas mudanças estruturais e de fachada. Atualmente emprega três pessoas, além de cinco indiretos e família.

amigo, que disputava carros com ele em leilões, Jair Taquinardi Junior, – “pare de trabalhar com mão de obra, quem trabalha não tem tempo de ganhar dinheiro”, – que Tubarão passou a ser menos mão na massa e a colocar mais energia na compra dos carros e administração do negócio. “Palavras sábias. Confesso que aprendi muito com ele e acho que ele também comigo. Sou muito grato, pois a melhor coisa que fiz foi fazer amizade com ele, e isso já perdura por 20 anos”.

E assim começou, em 1998, o Centro de Desmontagem Veicular Tubarão, em Capão Bonito, interior de São Paulo. O empresário lembra das lutas, de acordar nas madrugadas para visitar pátios de veículos em outras cidades e depois ir aos leilões. “Só se chega lá com muita persistência e fé. Além de estar sempre ao lado dos bons, para você se tornar mais um deles. Dá muito trabalho gerir um desmanche, mas no mundo dos negócios é preciso acreditar naquilo que se faz e fazer as pessoas acreditarem em você”. Atualmente o negócio emprega três pessoas diretas e mais cinco indiretamente. Além de esposa e filhos.

Em cerca de 20 anos, Tubarão afirma já ter passado por muitas mudanças e que aprende todos os dias, seja atrás do balcão, como em reuniões e conversas com outros donos de desmanches. Mas considera sua transformação mais significativa a que gerou a Lei dos Desmanches. “Ela nos tirou da marginalidade, pois éramos vistos como bandidos. Muitos de nós, inclusive, éramos acharcados por policiais mau intencionados”.

Para o empresário o diferencial do seu negócio é a honestidade. “Não levo vantagens sobre meus clientes e não permito que se faça isso. O preço no balcão é igual, tanto para o consumidor comum, como para o dono da oficina”, enfatiza.

Ele diz também que o seu principal investimento hoje está voltado para estrutura física e mercadorias. E justifica dizendo que para ganhar mais é preciso diversificar e melhorar os produtos comercializados. “Se você comprar apenas Chevette e Corcel, quem vai vir no teu comércio é só quem tem esse tipo de veículo. O segredo é ter mercadorias melhores para expandir seus consumidores”.

Sobre o futuro, ele deseja que seus filhos possam herdar o seu negócio, além de outras revisões na lei. E desabafa: “Tenho quase 20 anos de profissão com desmanche e não concordo em ter que indicar um responsável técnico para avaliar certas peças para poder comercializá-las. Que pelo menos, então, seja ministrado um curso para que eu e meus próprios funcionários possam exercer essa função”.

Mas embora queira mudanças ele é grato pelas transformações que já aconteceram e lembra-se que em uma das reuniões que participou com outros associados da ABCAR, quando ainda não tinham certeza do que aconteceria com o setor, num momento de desmotivação e falta de apoio, Julio Luchesi sugeriu a compra de um carrinho de pipoca, pois isso que aconteceria se a classe não reivindicasse seus direitos. “Graças a Deus não precisamos comprar este carrinho de pipoca”, ressalta. ■

PARA NÓS, VOCÊ É A PEÇA MAIS IMPORTANTE



ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA
DE RECICLAGEM
AUTOMOTIVA