



ATA da assembleia geral ordinária que aconteceu dia 29/01/2022 em Campos Novos e contou com a participação 41 pessoas.

## PAUTA

### 1. ABERTURA

- a. Deu início a reunião a partir das 08h com apresentações gerais e agradecimentos ao núcleo de Campos Novos por sediar o evento, aos parceiros e patrocinadores e todos os associados presentes.
- b. O presidente chamou os representantes da FACISC, Eliane e Cassol, que deram boas-vindas a todos.
- c. Na sequência chamou os parceiros presentes: VIABAT BATERIAS, BOXTOP ELEVADORES, SCHERER DISTRIBUIDORA, MOTORTECH E SINDIREPA para apresentações das empresas e da parceria com o NEA/ARVESC.
  - i. Os participantes ganharam brindes e bônus com descontos para compra de produtos dos parceiros.

### 2. REUNIÕES E ENCONTROS

- a. Em relação aos encontros e demandas do grupo, ficou firmado o seguinte:
- b. A diretoria do NEA/ARVESC terá reuniões mensais de forma online, toda última terça-feira do mês as 13 horas, de forma a melhorar a comunicação entre os diretores e avaliar as demandas dos associados e projetos em andamento.
- c. Os **encontros presenciais** ou assembleia geral ordinária e extraordinária, destinado aos associados, ocorrerão conforme o calendário abaixo:
  - i. **01 E 02 DE JULHO/2022 – ENCONTRO PRESENCIAL – AGO**
  - ii. **18 À 20 DE AGOSTO/22 – ENFAUTO**
  - iii. **27 E 28 DE JANEIRO/23 – PLANEJAMENTO E AGO**
- d. Como forma de ampliar a representatividade do NEA no Brasil, foram selecionados alguns eventos importantes dos quais o NEA poderá ter participação com representantes ativos pela diretoria. Também fica como sugestão para que os núcleos se organizem para participarem:
  - i. **11 À 14 DE MAIO/22 - AUTOPAR - PARANÁ**
  - ii. **03 À 5 DE JUNHO/22 - 5º FORUM REMOFER - SANTA CATARINA**
  - iii. **06 À 14 DE AGOSTO/22 - SALÃO DO AUTOMÓVEL - SÃO PAULO**
  - iv. **17 A 19 DE NOVEMBRO/22 - REPARASUL - RIO GRANDE DO SUL**

### 3. PROGRAMA DE CONSUMO

- a. O Programa foi criado com o objetivo de aproximar os fabricantes e distribuidoras das oficinas mecânicas. A parceria com as empresas beneficia as oficinas em diversos aspectos, sendo o principal o retorno do percentual da compra para investimentos em treinamentos, capacitações e missões técnicas. Além destes, a compra com o parceiro garante um produto de qualidade e fortalecimento do setor dos reparadores automotivos.
- b. **Como funciona?**
  - i. A empresa associada NEA/ARVESC realiza compras com nossos parceiros do programa de consumo. Cada parceiro tem uma



porcentagem de comissão sobre as vendas as empresas NEA, podendo ser de 0,5% à 7%.

- ii. Para garantir o benefício, as empresas NEA/ARVESC devem realizar o lançamento de todas as notas compradas dos parceiros no mês na central de projetos do NEA, no link: <http://central.nea-sc.com.br/default.php?pg=adm3>.
  - iii. O lançamento deve ocorrer sempre no mês seguinte ao mês da nota, ou seja, se a nota fiscal foi comprada em dezembro/2021, ela deverá ser lançada em nosso sistema entre os dias 01 e 15 de janeiro/2022. Após este período a central é fechada e não é permitido novos lançamentos.
- c. **Quem são os Parceiros?**
- i. Scherer Distribuidora – 0,5% pesada e 1% leve
  - ii. A2S Distribuidora – 1,5%
  - iii. Viabat Baterias – 2%
  - iv. Forta Distribuidora – 1,5%
  - v. Tecinco – Software – 2%
  - vi. Motortech – 1%
  - vii. Radiex – 2%
  - viii. Leus Produtos Automotivos – 2%
  - ix. Abrão Marketing e Vendas – 7%
  - x. Boxtop Elevadores – 2%
- d. Atualmente o NEA/ARVESC, contabilizando todas as suas 342 empresas, compram em média R\$2.300.000,00/mês dos parceiros.
- e. É sempre importante lembrar quanto as **regras de lançamento**:
- i. **Scherer**: comissionamento a partir de R\$3.500,00 em compras. Abaixo deste valor a empresa não comissiona os associados.
  - ii. **Viabat Baterias**: A empresa possui representantes no estado de Santa Catarina e pode acontecer de algumas notas não serem emitidas pela Viabat. Neste caso, se a empresa associada comprou baterias HELIAR ou AMÉRICA, que são produtos comercializados pela Viabat, deve lançar na central do NEA e enviar o PDF da nota para a Tuani realizar a conferência e negociar a comissão.
  - iii. **Tecinco**: A empresa comissiona os boletos pagos no mês e não por nota, então se o boleto foi pago em março/2021, deve ser lançado em abril/2021 na central para garantir a comissão.
  - iv. **Boxtop**: A empresa comissiona os boletos pagos no mês e não por nota, então se o boleto foi pago em junho/2021, deve ser lançado em julho/2021 na central para garantir a comissão.
- f. Sempre que o repasse da bonificação é feito ao núcleo, a Tuani encaminha junto o relatório para conferência com o valor lançado e o valor informado pelo parceiro. **Este relatório deve ser levado para pauta de reunião como forma de acompanhar a evolução das compras.**
- g. Qualquer dúvida sobre o lançamento pode ser direcionada no e-mail [atendimento@nea-sc.com.br](mailto:atendimento@nea-sc.com.br).

#### 4. ENFAUTO 2022

- a. A ENFAUTO, Encontro Nacional e Feira do Conhecimento da Reparação Automotiva já está com 147 ingressos vendidos, e deve chegar até 400 nos



próximos meses. Atualmente os ingressos estão no terceiro lote, mas associado nea tem desconto aplicando o código ASSOCIADONEA3 no site de compra de ingressos, sympla.

b. O evento que deveria acontecer em 2021 foi adiado devido a pandemia, mas está confirmado para este ano.

c. **Data oficial: 18 à 20 de agosto/2022.**

d. **Local: Favorita Golden Hotel – São José/SC**

e. Os núcleos que se inscreveram no evento terão direito a participação nas caravanas que serão organizadas via SEBRAE. As caravanas, como são chamadas, são uma opção para que os participantes se desloquem até o evento, em grupos organizados. As informações em detalhes serão repassadas próximas ao evento. Será feito lista de inscrição para as caravanas e cada região terá seu próprio ônibus ou microônibus, a depender da demanda local.

f. **OS NÚCLEOS TERÃO META DE COMPRA DE INGRESSOS DE 50% DO NÚMERO DE PARTICIPANTES DO NÚCLEO LOCAL.** O número será acompanhado nos próximos dias e informado aos coordenadores e consultores.

g. **O que o ingresso contempla:**

- i. Acesso aos dois dias de evento com conteúdo exclusivo;
- ii. Acesso à Feira de Negócios e condições especiais dos expositores;
- iii. Acesso à área de convivência, espaço destinado aos núcleos do NEA, palestrantes e participantes para interação;
- iv. Coffee Break nos intervalos das palestras;
- v. Almoço de sexta-feira (19/08)
- vi. Jantar e baile com música ao vivo na sexta (19/08)
- vii. Certificado de horas referente a participação no evento.

h. Como forma de incentivar a venda de ingressos, a diretoria e os patrocinadores terão cupons de desconto para os ingressos vigentes a partir da terceira semana de fevereiro.

i. Para mais informações e detalhes do evento, consulte o site oficial: [www.enfauto.com.br](http://www.enfauto.com.br)

## 5. PAN 2022

a. O que é o projeto PAN?

- i. Programa de Aceleração dos Núcleos

b. Quais os objetivos do projeto PAN?

- i. Recursos compartilhados - Resultados potencializados: Aumentar a competitividade das Microempresas (ME), Microempreendedores individuais (MEI), Empresas de pequeno porte (EPP) e Produtores Rurais do Sistema FACISC, integrantes dos núcleos setoriais do Programa Empreender, **por meio de projetos que contemplem em suas propostas os eixos de Produtividade, Gestão Empresarial e Acesso ao Mercado.**

c. **Recursos:** 50% SEBRAE 50% EMPRESAS

d. **Principais Eixos:**

- i. **Produtividade:** consiste no desenvolvimento de ações que permitam o aumento da eficiência do processo produtivo das empresas. A gestão da produção visa ajustar ou implantar qualquer



**ARVESC**  
ASSOCIAÇÃO DOS REPARADORES  
VEICULARES DE SANTA CATARINA

tipo de processo, procedimento ou técnica a fim de diminuir os custos de produção por meio da eliminação de desperdícios, minimização de distância e perdas com refugos.

- ii. **Gestão Empresarial:** favorece a geração de valor para o cliente e, em consequência, para o negócio. Ela permite eliminar, otimizar e simplificar rotinas e atividades, gerando resultados econômicos e financeiros para a organização.
- iii. **Acesso ao Mercado:** estratégias utilizadas para as Micro e Pequenas Empresas do estado, com o objetivo de promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios, no âmbito nacional.
- e. O NEA, como forma de apoio ao Projeto PAN – Sebrae / Facisc, fará o levantamento no estado quanto a Consultorias e Treinamentos que vem sendo utilizados pelos Núcleos de Automecânicas, criando assim um cadastro de ações que poderiam ser realizadas em cada Núcleo Setorial Automotivo, dependendo do grau de necessidade dos empresários de cada núcleo.
- f. Fique de olho nos grupos do NEA e nos e-mails de consultor e coordenador do núcleo, as novidades serão repassadas por lá. Acessando o link abaixo você poderá acompanhar as atualizações no google drive do NEA: <https://drive.google.com/drive/folders/1YU6rvUX8w2WusbxHH2C7IfzVc9hwFVii?usp=sharing>

#### 6. IVG 2022

- a. **O evento está confirmado e como todos os anos acontecerá durante o mês de SETEMBRO/2022.**
- b. A IVG – Inspeção Veicular 2022 terá os seguintes coordenadores: Genuino, Edemilso e Abel. Todas as definições do evento como tema, inscrição e itens distribuídos serão divulgados até março/2022. Fique atento!

#### 7. INSTITUTO SCHERER

- a. O Instituto Scherer, responsável pelo andamento das aulas do TMA, projeto de desenvolvimento técnico do profissional mecânico, foi representado por Anderson Marchi, um dos fundadores e instrutores do projeto e Elton, também instrutor do projeto.
  - i. Atualmente, cerca de 100 alunos em 10 turmas estão ativas no estado de Santa Catarina. As turmas iniciaram um novo módulo e o curso, que já foi validado pelos empresários do NEA/ARVESC, está de portas abertas para a sociedade em geral.
- b. O curso, como ressaltaram os coordenadores do projeto, **precisa do apoio de todos os empresários do setor, que sofrem com a falta de mão de obra qualificada.**
- c. Ressaltado ainda quanto a importância do estudo em todas as áreas profissionais, e na mecânica não é diferente, as inovações estão cada vez mais presentes nos carros do dia a dia das oficinas, com novas tecnologias embarcadas, o que aumenta o desafio de contratar uma boa mão de obra.
- d. Os salários do setor variam de 2 à 6 mil reais, dependendo do tempo de empresa e atividades desempenhadas pelo técnico responsável. Com chances de ganhar muito mais, a depender do seu nível de experiência. Esta





**ARVESC**  
ASSOCIAÇÃO DOS REPARADORES  
VEICULARES DE SANTA CATARINA

é uma das informações que precisa ser divulgada, como forma de atrativo para novos mecânicos.

- e. Por fim, qualquer assunto relacionado ao Instituto, consulta de informações e abertura de turmas pode ser verificada no [www.institutosherer.org](http://www.institutosherer.org), WhatsApp (49) 99981-1881 ou e-mail [secretaria@institutoscherer.org](mailto:secretaria@institutoscherer.org).

## 8. JOGUE LIMPO

- a. Pensando na preservação do meio ambiente, o NEA firmou parceria com o Instituto Jogue Limpo, criado pelas empresas de lubrificantes para fazer a coleta de embalagens lubrificantes, uma logística reversa, totalmente gratuita para associados do NEA.

**b. Para participar:**

- i. **Envie um e-mail para atendimento@nea-sc.com.br com a Razão Social, CNPJ e Núcleo participante que faremos a inscrição no programa.**

- ii. As coletas acontecem em média a cada 30 dias.

- c. Núcleos Participantes

- i. CAMPOS NOVOS
- ii. CAPINZAL
- iii. CHAPECÓ
- iv. CRICIÚMA
- v. CURITIBANOS
- vi. FLORIANÓPOLIS
- vii. JARAGUÁ DO SUL
- viii. JOINVILLE
- ix. MOSAPI
- x. NAVAT
- xi. SALTO VELOSO
- xii. SÃO BENTO DO SUL
- xiii. SÃO JOSÉ
- xiv. VIDEIRA
- xv. XANXERÊ

- d. Ainda no tópico de sustentabilidade e preservação ambiental, o NEA junto de seus diretores está desenvolvendo um manual de boas práticas para oficinas mecânicas sobre o assunto. Será divulgado nos próximos meses.

## 9. CAIXA NEA 12/2021

| VALORES EM CONTA |                     |                       |                     |                       |
|------------------|---------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|
| Banco            | Conta               | Saldo                 | Valores destinados  |                       |
| Sicredi          | C/C ARVESC          | R\$ 37.609,21         | Capacitação Técnica | R\$ 1.517,14          |
| Sicredi          | Conta Aplic. ARVESC | R\$ 189.291,08        | IVG                 | R\$ 11.500,51         |
| Dinheiro         | CAIXA               | R\$ 1.260,10          | Assistência Técnica | R\$ (1.326,46)        |
|                  | <b>Total</b>        | <b>R\$ 228.160,39</b> | Projeto Consumo     | R\$ 54.201,43         |
|                  |                     |                       | Missão 2020         | R\$ 10,36             |
|                  |                     |                       | ENFAUTO             | R\$ 88.478,20         |
|                  |                     |                       | Caixa NEA           | R\$ 71.860,61         |
|                  |                     |                       | APP NEA             | R\$ -                 |
|                  |                     |                       | PROAUTO             | R\$ 1.918,60          |
|                  |                     |                       | <b>Total</b>        | <b>R\$ 228.160,39</b> |

## 10. TEMA LIVRE: DEMANDAS DOS NÚCLEOS



- a. Por último foi aberto espaço para que 1 representante por núcleo presente pudesse colocar um pouco do dia a dia do núcleo, os desafios, ações e planejamento. Quais foram as principais dificuldades no período e os pontos positivos avaliados pelo grupo. Foram feitas anotações de cada membro para debate em diretoria e acompanhamento das demandas.

#### **11. ENCERRAMENTO**

- a. Nada mais havendo, deu-se por encerrada a reunião as 11:45h.

**terça-feira, 1 de fevereiro de 2022**