

AUTODATA

PERSPECTIVAS
2019



O ANO
DE DANÇAR
CONFORME
A MÚSICA

NOVO SUV PEUGEOT 3008

O QUE JÁ ERA SUCESSO FICOU
AINDA MAIS SURPREENDENTE
NA VERSÃO GRIFFE PACK.

NUNCA UM SUV FOI TÃO LONGE.



3 ANOS
GARANTIA

*3 anos de garantia
total nos termos
dos respectivos manuais.

PILOTO AUTOMÁTICO INTELIGENTE

ACTIVE SAFETY BRAKE

SISTEMA DE PONTO CEGO ATIVO

MOTION & EMOTION



Além de toda a tecnologia e robustez, os proprietários desse SUV contam
com a melhor experiência em serviços e a transparência do Peugeot Total Care.



PEUGEOT

PEUGEOT RECOMENDA TOTAL



No trânsito, a vida vem primeiro.

34

PERSPECTIVAS 2019
PANORAMA GERAL

MACROECONOMIA

46

A avaliação completa de todas as informações colhidas por **AutoData** junto aos mais importantes executivos do setor automotivo brasileiro para determinar o que se espera do cenário da indústria no ano que vem

ARGENTINA

50

SISTEMISTAS

54

MERCADO DE LUXO

62

MONTADORAS/LEVES

68

CAMINHÕES E ÔNIBUS

102

ENCARROÇADORAS

106

IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS

108

MONTADORAS/COMERCIAIS

112

MOTORES OTTO E DIESEL

132

MÁQUINAS AGRÍCOLAS
E RODOVIÁRIAS

138

144

EVENTO
IAA 2018

Tudo o que aconteceu no maior salão de veículos comerciais do mundo, direto de Hannover, na Alemanha: elétricos dominaram a mostra.

148

RECONHECIMENTO
FORD

Pela primeira vez a montadora abriu as portas de sua fábrica no Taboão para os fornecedores em evento de premiação aos melhores



Divulgação/FCM/NYP Players Drama Club

8

12

142

150

154

LENTE

Os bastidores do setor automotivo. E as cutucadas nos vespeiros que ninguém cutuca.

FROM THE TOP

Megale, Ioschpe, Assumpção Jr. e Fermanian analisam as projeções para o ano que vem

AD PERGUNTA

Elegemos mensalmente um tema e convidamos um especialista para responder

GENTE & NEGÓCIOS

Movimentações de executivos e outras novidades da indústria automotiva brasileira

FIM DE PAPO

As manchetes mais relevantes e irrelevantes do mês, escolhidas a dedo pela nossa redação

O vai da valsa automotiva para 2019

Leandro Alves, diretor

A exposição fotográfica Dueto, da Escola do Teatro Bolshoi, de Joinville, SC, que estampa nossa capa e algumas das reportagens de análise das perspectivas do setor automotivo brasileiro para 2019, não poderia ser mais feliz para retratar o que disseram os principais executivos entrevistados por **AutoData**.

Em síntese, o resultado deste árduo trabalho que mobilizou todos os profissionais da nossa editora em um esforço para traçar o futuro no curto prazo da indústria no País encontrou um mercado interno no próximo ano crescendo de 5% a 8% e a produção avançando, em média, de 8% a 13%.

Mas não pense, nobre leitor, que esses números possam, de fato, se concretizar. E aí é que está o pulo do gato e o principal desafio desta que é a maior edição de **AutoData** do ano. Uma grande interrogação paira na cabeça dos tomadores de decisão na cadeia automotiva neste momento: conjecturas feitas, análises históricas consideradas e noves fora ninguém é capaz de cravar com certeza como será o desempenho da indústria em 2019.

Por conta desse balé que pode seguir o ritmo tranquilo de uma valsa, um rap feroz ou até um tango – considerando o que ocorrerá com a Argentina no próximo ano –, é imprescindível a leitura dessas 156 páginas.

Aqui você encontrará o que projetam não só para os últimos meses deste ano como para todo o exercício de 2019 as principais fabricantes de automóveis, comerciais leves, caminhões, ônibus e máquinas agrícolas e de construção, além de análises feitas por nossa equipe para vários segmentos, como o de marcas de luxo.

Nesse esforço de reportagem encontramos, inclusive, uma legítima vocação nacional: a produção de motores, que cresce e se especializa até em ritmo mais acelerado do que a própria indústria de veículos.

Mais uma vez inovamos e pela primeira vez trazemos não uma, mas cinco entrevistas From the Top com os presidentes das associações mais importantes do setor automotivo nacional.

Por isso, não perca tempo: faça a sua playlist e comece agora a compreender como seus negócios serão impactados no baile da indústria automotiva neste e nos próximos anos.



www.autodata.com.br



AutoDataEditora



autodata-editora



@autodataeditora

AUTODATA

Diretoria Márcio Stéfani, publisher **Conselho Editorial** Márcio Stéfani, S Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Leandro Alves, diretor adjunto de redação e novos negócios, Marcos Rozen, editor **Colaboraram nesta edição** André Barros, Bruno de Oliveira, Caio Bednarski, Glauco Lucena, Lucia Camargo Nunes. **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto. **Fotografia** DR e divulgação. **Capa** Divulgação/BMW. **Mídias sociais** Alex Chies. **Comercial e publicidade** tel. PABX 11 5189 8900: André Martins, Érika Coleta, Luiz Giadas. **Assinaturas/atendimento ao cliente** tel. PABX 11 5189 8900. **Departamento administrativo e financeiro** Isidore Nahoum, conselheiro. Thelma Melkunas, Hidelbrando C de Oliveira. **Distribuição** Correios. **Pré-imprensa e impressão** Eskenazi Indústria Gráfica Ltda., tel. 11 3531-7900. **ISBN** 1415-7756. **AutoData** é publicação da AutoData Editora Ltda., rua Pascal, 1 693, 04616-005, Campo Belo, São Paulo, SP, Brasil. É proibida a reprodução sem prévia autorização mas permitida a citação desde que identificada a fonte. **Jornalista responsável** Márcio Stéfani, MTB 16 644

“ É uma transmissão extremamente confiável, robusta e que está perfeitamente harmonizada com o motor. ”

“ Esta direção do Tiggo 2 é macia e leve em manobras, e é progressiva também, de modo que fica segura em estrada. ”

“ Ficou claro a atuação da engenharia da CAOA neste SUV, até mesmo na transmissão com engates mais precisos macios. ”

“ O Tiggo 2 Automático é um SUV agradável de ser conduzido. Leve, ágil, suave e silencioso, e isso é o que fica da impressão de direção. ”

“ A altura em relação ao solo de 18,6cm é excelente para enfrentar os tradicionais obstáculos urbanos como valetas, lombadas e crateras. ”



TIGGO 2 FLEX 2019 AUTOMÁTICO

A ESCOLHA INTELIGENTE

EQUIPAMENTOS DISPONÍVEIS DE ÚLTIMA GERAÇÃO TECNOLÓGICA. CONSULTE VERSÕES.



BANCOS DE COURO/
COURO SINTÉTICO



CENTRAL MULTIMÍDIA
E CÂMERA DE Ré



PORTA-MALAS COM 420L
E AMPLO ESPAÇO INTERNO



FREIOS/DISCO 4 RODAS
E ASSISTENTE DE SUBIDA



RODAS DE LIGA LEVE E
SENSOR DE PRESSÃO DOS PNEUS



CONTROLE DE TRAÇÃO
E ESTABILIDADE (ESP)

DUPLA GARANTIA



RECOMPRA
GARANTIDA

CONSULTE CONDIÇÕES

CLIENTE PCD



CONSULTE

SAC: 0800 772 4379
CAOACHERY.COM.BR



No trânsito, a vida vem primeiro.

1-Taxa 0% modelo Tiggo2, 1.5 Flex, manual, catálogo LOOK (cor sólida), 0km, ano/modelo 2018/2019, no valor de R\$ 59.990,00 (á vista), com entrada mínima de 50% (R\$ 29.950,00) e saldo em 12 parcelas mensais de R\$ 2.624,00, com simulação de taxa de 0,00% a.m. e 0,00% a.a., IOF de R\$ 637,17 (incluso na parcela), 2018/2019, no valor de R\$ 59.990,00 (á vista) com entrada mínima de 52,51% e valor total financiado de R\$ 41.340,00, com prazo de 60 meses, parcelas de R\$ 687,00, com simulação de taxa de 1,08% a.m. e 13,76% a.a., IOF de R\$ 959,16 incluso na parcela, Tarifa de Cadastro de R\$ 699,00 e Registro de Contrato de R\$ de acordo com os valores, prazos e demais condições escolhidas pelo cliente, sendo informado a ele previamente à contratação. Condições sujeitas à análise e aprovação do crédito e demais condições do produto vigentes na data da contratação. As condições podem ser alteradas a qualquer momento sem prévio aviso. Catálogo LOOK, válido para todas as cores. Alguns itens apresentados no anúncio podem não ser de série do modelo, consulte outras versões, cores e itens nas concessionárias autorizadas da marca CAOA CHERY. Para mais informações, consulte as concessionárias CAOA CHERY participantes do evento. Promoção válida

A MELHOR RELAÇÃO

PREÇO
A PARTIR DE
R\$ 59.990,00
À VISTA



**QUALIDADE
TECNOLOGIA
DESIGN**

**O porte deste SUV o coloca
praticamente no mesmo nível
de Honda HR-V, Hyundai
Creta e Nissan Kicks.**

fonte: car.blog.br 7/9/2018



**“ Teto solar elétrico
panorâmico. ”**

**“ O porta-malas
surpreende
com 420 litros. ”**

**“ Esteticamente o Tiggo 2 agrada
com suas linhas harmoniosas, frente
imponente e perfil em cunha. ”**

**“ Ele oferta um padrão superior
de qualidade e acabamento. ”**

FONTE: OS TEXTOS ENTRE ASPAS REPRODUZEM AS AVALIAÇÕES DO SITE CAR.BLOG.BR 7/9/2018

A PARTIR DE

R\$ 59.990,00
À VISTA

A OFERTA REFERE-SE AO MODELO MANUAL,
COM PINTURA SÓLIDA. CONSULTE VERSÕES.

ENTRADA
+ SALDO
SEM JUROS

**TAXA
0%**

**CENTRAL
MULTIMÍDIA 9"
GRÁTIS**

**1ª PARCELA
FEVEREIRO
2019**

**BÔNUS
DE
R\$ 2 MIL
NO SEU USADO**

CONSULTE AS CONCESSIONÁRIAS PARTICIPANTES.



VOLANTE MULTIFUNCIONAL



TETO SOLAR ELÉTRICO



CÂMBIO AUTOMÁTICO



CADA CHERY

QUALIDADE, TECNOLOGIA E DESIGN

POR DOZE MESES

O presidente Pablo Di Si, da VW, nem sempre esconde o que pensa. Ficou inconformado pela posição atrás da Fiat no resultado das vendas de agosto: "Sou competitivo, não gosto de perder", ele admitiu. "Os italianos ficaram em segundo lugar, é verdade, mas a que preço? Não vou vender carro a preço de banana". Di Si disse que houve grande volume de veículos vendidos pela Fiat com generosos descontos: "Fizeram isto um mês, deu certo, mas ninguém tem bolso para fazer isto por doze meses".

OPORTUNISMO

Diz, gente do setor automotivo, que o jogo duro do governo argentino com o FMI, encenando resistência a utilizar as ferramentas de, digamos, estabilização econômica vinculadas à concessão do empréstimo para tirar o país da insolvência, é um jogo seu, clássico, que em várias situações prejudicou negociações com o Brasil. Um exemplo recente envolve as tratativas sobre o flex: querem mantê-lo em US\$ 1,50 por US\$ 1 enquanto a posição brasileira, fruto de acordos anteriores, é rumar para o livre comércio. E também exigem que seja incluída, no projeto definitivo do Rota 2030, linha especial de financiamento para veículos que produzem... lá.

OPORTUNISMO 2

Há mais. Para estender o acordo bilateral a Argentina quer incluir, por exemplo, a contabilização dos investimentos realizados, lá, pelas empresas fabricantes de veículos nos critérios de P&D do Rota 2030. Quer, também, que os veículos que produzem disponham de linhas específicas de tomada de dinheiro no... BNDES. Estas exigências florescem à sombra de calote que empresas fabricantes argentinas deram em empresas fabricantes brasileiras e que foi pago pelo sistema SCE, de seguro, criado pelo governo brasileiro, que agora cobra a dívida na Justiça. Lembra, gente do setor automotivo, que no passado o Brasil negociaou acordo de cotas de veículos com o México e que a Argentina pediu para si adoção da mesma metodologia no comércio com aquele país depois das negociações brasileiras... concluídas.

OPORTUNISMO 3

Essa gente do setor automotivo tem a convicção de que os regimes do Nordeste e do Centro-oeste, pelas suas características de mecanismos de desenvolvimento regional, não deveriam ser incluídos em políticas setoriais. Acredita que incentivos em P&D são fundamentais para não permitir a perda do capital intelectual nessa área, e que o Rota é essencial diante da competição representada por China e Estados Unidos – no Brasil há uma demanda própria que se assemelha à de países de características assemelhadas, como África do Sul e Índia.

COISA DE CRENTÉ

Assessorias de imprensa dos tempos contemporâneos distribuem seus press releases como se fossem partículas de poeira tocadas pelo vento, daquelas que entram pelas frinchas das janelas e se alojam nas dobras dos colarinhos. Como entender que uma dessas envie material sobre obra de nome *Lições da Bíblia para o Sucesso no Trabalho*: como os Ensinamentos Bíblicos Podem Ajudar Você a Vencer Todos os Desafios Profissionais para uma editora especializada em economia do setor automotivo? Diz o release, imaginem, que os autores "conseguiram extrair o melhor da Bíblia sobre o mundo dos negócios, (...) com dicas para cada semana do ano".

COISA DE CRENTÉ 2

É fácil entender: essa assessoria de imprensa não tem o menor critério na distribuição dos press releases de seus clientes – para seus donos os clientes são todos iguais. E esta é uma maneira muito irresponsável de tratá-los. Aprendi que cada um merece atendimento específico, e que sua mensagem tem que ser enviada a quem a ela dê valor editorial. Mais ou menos assim: release que tem a bíblia como tema não deveria ser enviado para jornalistas especializados em economia do setor automotivo – principalmente quando essa editora, como AutoData, atende aos princípios da laicidade. Ou seja: essa assessoria, que deve acreditar na inutilidade de seu próprio trabalho, certamente pensa pouco nos seus clientes.



E EMERSON, QUEM DIRIA...

E o campeão Emerson Fittipaldi, quem diria, foi parar num pântano muito além de Irajá: emitiu opinião política em lugar inapropriado. Ocorreu na noite da quinta-feira, 27, durante o lançamento do Kia Stinger GT, em São Paulo, cujas primeiras vinte unidades fazem parte de série especial em homenagem a ele. Na oportunidade que teve de falar para jornalistas especializados,

depois de traçar óbvias loas ao carro abriu espaço para fazer a apologia de candidato à Presidência – exatamente aquele que diz que mulheres são seres de segunda, ou terceira, categoria, que apoia o uso da tortura e torturadores, que não esconde a condição de homofóbico. Grupo de cinco convidados gritou “Torturador não!”, e retirou-se do evento. Não foi seguido por mais ninguém.

E EMERSON, QUEM DIRIA... 2

Duas coisas chamam bastante a atenção. A primeira delas é que dirigentes de empresa estrangeira dominada por políticas de compliance – e uma delas sempre é a não intromissão em assuntos internos de outros países – tenham permitido a manifestação, que certamente foi combinada e era de seu conhecimento: ninguém, nem mesmo o antigo campeão, teria a coragem de fazer discurso político sem autorização. O segundo ponto diz respeito a potenciais relações espúrias: estaria, o velho campeão, vendendo sua imagem na bacia das almas numa tentativa desesperada de, mais tarde, comprar facilidades para seus ruinosos negócios na esperança de vitória de candidato com aquelas qualificações, como descreveu o jornalista Lemyr Martins na revista *Época Negócios*?

E EMERSON, QUEM DIRIA... 3

Escreveu Lemyr Martins um ano atrás, no seu último parágrafo: “Triste situação para quem driblou a morte várias vezes nas pistas e foi derrotado na selva dos investimentos. Lastimável é que, desta vez, o piloto não poderá socorrer o empresário”. Poizé: quem sabe, no evento Kia, o triste Emerson estivesse vendendo a alma ao diabo – Goethe descreveu como isto termina.

HERESIA?

Há marcas que ficam entranhadas nos neurônios das pessoas de maneira indelével, como o nome da revista da Scania, Rei da Estrada, adotado desde a instalação da companhia aqui. O publisher da AutoData Editora, Márcio Stéfani, considera que a troca de nome, para um em inglês, voltado para tecnologia, é heresia. Ele acredita que Rei da Estrada, marca registrada dos caminhões Scania, e que os caracteriza aqui, deveria ser preservado.



Por Vicente Alessi, filho

Sugestões, críticas, comentários, ofensas e assemelhados para esta coluna podem ser dirigidos para o e-mail vi@autodata.com.br



Imagens meramente ilustrativas.
Seja gentil. Seja o trânsito seguro.

**Chegou a nova família Delivery.
Sob medida para os dias de hoje.**

Acesse: NovoDelivery.com.br



**Mudamos para
você servir melhor.**

Uma marca da **MAN Latin America**.
www.vwco.com.br

Totalmente renovado

- Novo design moderno e robusto
- Novo câmbio de 6 marchas
- Novo chassis modular
- Novos retrovisores modernos e funcionais
- Nova coluna de direção ajustável
- Novo painel com computador de bordo




**Caminhões
Ônibus**

Torcer pela maré e tocar o barco

Como estão se desenhando as projeções da Anfavea para 2019?

É difícil projetar o futuro sem saber quem será o novo presidente. São propostas distintas, que podem causar reações na bolsa, dólar, nível de confiança etc. Vamos esperar as declarações depois das eleições, a constituição dos ministérios. Acho que todo mundo vai aguardar um pouco [para sacramentar projeções], inclusive nós, da Anfavea.

A questão econômica dependerá fundamentalmente da política, então?

Estes dois pontos nunca estão totalmente descolados, mas me parece que o comportamento do consumidor, esse sim, está um pouco descolado, uma espécie de entendimento de que o País tem uma questão política em aberto mas, enquanto isso, vamos tocar a vida, tocar o barco. Queira ou não os indicadores são bons, a taxa de juros deve continuar baixa, os bancos devem manter os níveis de crédito, a inadimplência está controlada, os índices do agronegócio estão excelentes, as empresas estão produzindo e vendendo e, então, o risco de perder o emprego é menor.

É notável o quanto o mercado tem crescido neste ano...

Há algumas razões para isto. Tivemos bons anos em 2012, 2013 e 2014, e estes carros estão mais velhos, quem tem um desses já passou até da hora de troca, está faltando carro seminovo no mer-

cado, então as pessoas estão voltando às lojas, a comprar. E os carros novos têm níveis de conectividade que estes não tem, e este hoje é um desejo do consumidor. A média diária de começo de mês está acima de 10 mil carros e a de fim de mês chegou a bater em 16 mil unidades, algo que não víamos há algum tempo.

E as exportações?

Infelizmente a Argentina está vivendo uma situação muito complicada, isso abala nossos embarques. Nossa previsão de exportação para 2018 era de 800 mil unidades, depois já baixamos para 766 mil e agora vemos que se chegar a 700 mil já será motivo para comemoração. A parte da produção que já estava programada para exportação, com as peças compradas, virou para o mercado local, e aí tem que vender, há promoções, ações para desovar, mas mesmo assim o estoque cresceu. Outros países da região melhoraram, sim, mas a Argentina ainda responde por 75% das compras. Então, mesmo que mandemos mais veículos para outros países como Chile, Colômbia etc., isso tem um limite: por mais que se venda para outros mercados não dá para compensar tudo que será perdido.

Isso motivou a recente revisão das projeções para 2018?

Alteramos a projeção de mercado interno de 11,7% para uma média próxima



Christian Castanho

de 13,5%, mas a queda da exportação afetará a produção, que de qualquer forma não mudará muito, deve ficar muito próxima da casa de 3 milhões, um pouquinho menor do que o previsto antes, 3 milhões 21 mil.

O que dá para esperar, na prática, do ano que vem?

Acreditamos que o Brasil voltará a crescer de forma mais robusta. Eu diria que independente de quem vencer a eleição há compromisso com as reformas que são necessárias, há essa consciência dos candidatos. Isso deve trazer um pouco mais de confiança e aquele PIB que esperávamos para este ano, de 2,5%, deve chegar. Tudo leva a crer que teremos um mercado interno em crescimento de dois dígitos, ainda que dois dígitos baixo, coisa de 10%, 11%. Me parece viável.

“Tudo leva a crer que teremos um mercado interno em crescimento de dois dígitos, ainda que dois dígitos baixo.”

E para a produção?

Creio que, com as medidas que o governo argentino está tomando, em algum momento do primeiro trimestre de 2019 a situação lá deve melhorar. Acredito que no ano que vem as exportações para a Argentina vão melhorar, ao contrário dos embarques para o México. O Chile está indo bem, a Colômbia está andando meio de lado mas podemos avançar, porque a cota aumenta. Então creio que essa visão de um aumento de dois dígitos baixo no mercado interno pode até ser compartilhada também para a produção, talvez um pouco menos, mas com certeza subirá.

O que se pode esperar particularmente para caminhões e ônibus?

Acho que o mercado continuará crescendo, não aos índices que temos neste 2018 porque a base de 2017 é baixa, mas seguirá em elevação de dois dígitos. Se não houver nenhuma questão climática inesperada deveremos ter uma supersafra, que vai demandar mais caminhões. Além disso há uma questão de frete, de logística, e os transportadores sabem que os caminhões novos são mais modernos, com maior capacidade de carga e mais econômicos, então deve existir um movimento neste sentido também.

E o Rota 2030, sai mesmo em 2019?

Teremos o Rota. O problema agora é que o Congresso não se reúne, porque os deputados estão em campanha. A comissão foi constituída, há uma discussão em torno de uma emenda, do Nordeste, que terá que ser equacionada de alguma forma. O que é claro para nós, aqui da Anfavea, é que não podemos deixar que alguma disputa por uma emenda, seja qual for, coloque em risco o Rota. Teremos a aprovação mas se depois o presidente vetar algo eu não sei, aí é outra história. Mas nós temos um compromisso do governo que o Rota será aprovado.

Em termos de dados macroeconômicos o que a Anfavea projeta para 2019?

Inflação acreditamos que ficará dentro da meta, é o cenário que estamos trabalhando. PIB deve ser 2,5%. Dólar é um pouco mais difícil de dizer, acredito que fique abaixo de R\$ 4 e acima de R\$ 3,50. É mais para cima do que prevíamos, antes imaginávamos que de R\$ 3,20 a R\$ 3,40 seria um bom número, mas este agora será difícil de atingir. Selic não chega a 7%, na nossa visão, ainda que dificilmente fique em 6,25%. São as premissas com as quais estamos trabalhando.

FAZER PARTE DA NOVA
Volkswagen#vale

Microempreendedor,
investir no seu negócio
ainda é o melhor negócio.

Amarok
Trendline
com

18%
de desconto
para profissional com CNPJ.



volkswagenvale.com.br



Imagens meramente ilustrativas.
Trânsito seguro: eu faço a diferença.



Volkswagen

Ofertas válidas até 31/10/2018 ou enquanto durarem os estoques nas Concessionárias Autorizadas Volkswagen, para o modelo Amarok Trendline, pintura sólida, ano/modelo 2018/2018 (cód. S7BB3A), à vista a partir de R\$ 130.954,00 já com a condição especial para cliente Microempreendedor, sendo imprescindível, para tanto, o porte de documentos que comprovem essa condição e que estejam devidamente regularizados. Condição exclusiva para aquisição de veículos por meio do canal de Vendas Corporativas. Esta condição não é cumulativa com outras ações vigentes. Fotos meramente ilustrativas. Consulte as regras do programa para venda a cliente Microempreendedor junto a uma Concessionária Autorizada Volkswagen. Garantia de 3 anos para todo o veículo, sem limite de quilometragem. A garantia está condicionada à realização de manutenção em uma Concessionária Volkswagen. Central de Relacionamento ao Cliente (CRC): 0800-0195775.

No cenário geral como o senhor avalia a situação do setor hoje?

Apesar de a economia brasileira apresentar uma recuperação mais lenta nosso setor tem ritmo mais acelerado. A produção de veículos cresceu 24% no ano passado e a economia ficou quase no zero. Este ano a economia deverá avançar na casa do 1% e estamos apontando a possibilidade de expandir outros 12% na produção. O mercado interno também tem surpreendido nos últimos meses, mais favorável do que imaginávamos. Do outro lado a exportação começou a cair e a queda se acentuará porque a Argentina leva quase 70% do nosso volume e passa por uma crise que freia seu consumo doméstico.

Este ano fecharemos em quanto?

A produção ficará um pouco acima dos 3 milhões de veículos. Será um ano muito bom, desde que não se compare com 2013. Desde o fim de 2016 temos vivido uma recuperação boa, bem mais forte do que a economia.

O Sindipeças vê alguma ameaça a essa recuperação?

Só uma alteração do quadro econômico brasileiro. Se as reformas requeridas não ocorrerem no ano que vem o Brasil enfrentará uma dificuldade fiscal que alterará essa situação macroeconômica. Por outro lado, se houver um encaminhamento da questão fiscal minimamente adequado, podemos nos surpreender para o lado favorável, mantendo o juro e a inflação baixos mas com um ânimo para investir que hoje não existe. E acelera o resto da economia, gerando mais empregos, mais salário, o que é muito bom para um setor como o nosso.

Há otimismo com relação a 2019?

Estamos supondo um crescimento de 5% da produção com relação a 2018. Não chamaria de otimismo: estamos falando de um mercado que ainda está muito abaixo do que esteve. Não prevemos

MELHOR, MAS AINDA LONGE DO QUE JÁ FOI



um decréscimo da produção no ano que vem, mas pode acontecer em um cenário de muita instabilidade econômica por causa da eleição e um aumento da insegurança do consumidor. O pessoal fica muito preocupado com mercado, bancos, mas é o consumidor quem toma a decisão. Se estou com medo não faço nada, mas se estou confiante faço um investimento, um pequeno negócio, viajo, compro um carro.

Para as autopeças o que se pode esperar?

Em 2017 crescemos de forma similar no faturamento e na produção física, cerca de 24%. Este ano a alta será um pouco maior na produção, essencialmente por causa da reposição. No faturamento devemos fechar em 14% de alta. Estamos prevendo ainda uma expansão de 18% no déficit da balança comercial, que nos preocupa mas não é tão grave.

Como esse déficit da balança pode parar de crescer?

Um lado desse déficit não é tão ruim, está relacionado à necessidade de renovação de modelos e à maior quantidade de marcas no mercado. O Brasil não é um ponto de geração de novos projetos, de novos veículos. Se mais desenvolvimento fosse feito aqui teríamos mais componentes disponíveis. Mas leva meses, até anos, para a arrancada da produção, então ocorre importação de muitos produtos até a escala necessária para produzir aqui. Não é bloqueando a importação, nem torcendo para que tenhamos menos carros novos, e muito menos reduzindo o ciclo de vida dos veículos, que resolveremos essa questão.

O Rota 2030 não dá essa direção?

Sim, porque o Rota 2030 incentiva P&D. É algo feito no mundo inteiro para alcançar mais conteúdo local e inclusive exportar mais. Claro que temos questões da nossa competitividade que são horizontais e que tardarão muito a serem

resolvidas. Não são temas que se resolvem rapidamente, mas ter P&D alinhado com o resto do mundo, cumprindo as regras da OMC, como é o caso do Rota 2030, ajudará no médio e longo prazo a balança comercial.

O setor de autopeças saiu da crise mais forte ou mais fraco?

Não se provou aquela visão de que o setor não aguentaria e sucumbiria. Também o risco imaginado de que, na retomada, não haveria capacidade de entrega, não se mostrou verdadeiro. O que aconteceu: resiliência. O setor passou, sofreu, lutou, cortou custos, enxugou, teve empresário vendendo patrimônio, teve multinacional se desfazendo de ativos. Saímos com características distintas e estrutura de custo enxugada para fazer frente ao novo patamar de escala.

Já é hora de voltar a investir?

Mesmo na crise nós investimos. Claro que houve diferenças: menos investimento em capacidade e mais em produtividade, para enfrentar a crise. De 2019 em diante, mesmo alcançados os níveis de crescimento que estamos prevendo, não será preciso mais investimentos em capacidade, a não ser que ocorra uma aceleração forte. Por outro lado a manufatura 4.0 traz um investimento natural e muito bom, porque aumenta a produtividade e a qualificação. Essa será a maior característica dos investimentos nos próximos anos. ■

“Supomos crescimento de 5% na produção com relação a 2018. Não chamaria de otimismo: estamos muito abaixo do que já estivemos.”



O PODER DE UM SONHO É **TRANSFORMADOR**

Sonhar em contribuir com o dia a dia das pessoas e transformar vidas por meio da mobilidade, oferecendo automóveis, motocicletas, produtos de força e aviões da mais alta qualidade. Esse é o principal desejo da Honda. Uma realidade que está cada vez mais próxima graças aos serviços financeiros que facilitam o acesso aos produtos da marca. Sonhar é visitar o futuro e ver os passos realistas e suaves do ASIMO. É voar alto com o HondaJet e gerar energia limpa para sua fábrica. Mas sonho que transforma é o que valoriza o aspecto humano e educa para um trânsito harmonioso e seguro. **Porque não basta apenas sonhar, é preciso transformar.**

[f /HondaBR](https://www.facebook.com/HondaBR) [in /company/honda-brasil](https://www.linkedin.com/company/honda-brasil)

HONDA
The Power of Dreams

Crença nos dois dígitos

Em janeiro a Fenabrade estimava para 2018 mercado em crescimento próximo de 12%. Em abril reviu o índice para cima, na faixa de 14,5%, mas em julho houve nova revisão, desta vez abaixo, para 10%. Podemos esperar mais alguma mudança no quadro daqui até dezembro, talvez voltando aos 12%?

A primeira revisão foi baseada nos bons resultados do primeiro trimestre. O mercado reagiu bem até maio, até a greve dos caminhoneiros. Aí interrompeu muita coisa, os veículos não chegavam às concessionárias e as peças não chegavam às fábricas. Por isto a segunda revisão. De julho para cá notamos uma leve recuperação e agosto reverteu o quadro, até antes do que esperávamos: achávamos que seria mais para a segunda quinzena de setembro ou outubro. Em agosto, comparando com julho, as vendas de automóveis e comerciais leves cresceram quase 15% e na comparação com agosto do ano passado foram 14% a mais. Foi o melhor mês do ano. E no comparativo anual acumulado as vendas também chegaram a 14% de alta. Ainda trabalhamos, considerando todo o setor, com estimativa para o final do ano de 10%, mas em se mantendo em setembro este bom desempenho de agosto vamos sim rever as projeções, voltando para algo perto dos 12%.

O quadro geral, de qualquer forma, é positivo, então?

A base ainda é baixa, mas estamos recuperando. 2015 e 2016 foram os piores anos para a indústria automotiva e, por consequência, para o setor da distribuição de veículos. Em uma conta bem básica nestes dois anos tivemos uma queda de cerca de 7% no PIB. O segundo semestre de 2017 trouxe um alento, mostrou um princípio de recuperação. Veja o cenário geral que tínhamos há algum tempo frente ao atual: a taxa básica de juros caiu de aproximadamente 14% para 6,5% e a inflação baixou da casa de dois dígitos para uma faixa de 3%. Esses dois fatores foram extremamente positivos para o setor. Sempre digo que o que vende automóvel é juro baixo, o que vende caminhão é PIB e o que vende moto é emprego. Diante da redução dos índices dessas variáveis voltou o nível de confiança, tanto do investidor quanto do comprador.

E o senhor diria que este quadro tende a se manter?

Sim, mas se preservados os parâmetros normais de temperatura e pressão. As eleições geram uma tensão, o que é natural, e o índice de confiança parou de subir, está apresentando um comportamento mais estável. De qualquer



“No geral podemos dizer que não acreditamos em uma piora no ano que vem comparado com este ano.”

forma devemos fechar o ano em um nível relativamente saudável, em especial comparado aos últimos anos.

O setor automotivo, em especial o segmento de automóveis e comerciais leves, é muito dependente de crédito. Qual o panorama atual?

Um ponto muito favorável é o índice de inadimplência, que caiu bastante. Chegou a bater na faixa de 7,5% e agora está por volta de 3,5%. E esta melhora é notável especialmente para pessoa física, que é quem vai no showroom. Em virtude disso melhorou também o índice de aprovação de fichas pelos bancos: chegamos a trabalhar com média de três fichas aprovadas para cada dez apresentadas e hoje esta relação está por volta de quatro e meia para cada dez.

E para 2019 o que a Fenabrade prevê? Dá para ao menos repetir 2018?

Dependerá de quem ganhar as eleições e nos governar nos próximos anos, pois os candidatos têm propostas diferentes, há linhas distintas de pensamento. Poderemos reformular nossas projeções até o fim do ano, mas para o ano que vem devemos aguardar antes de definir os números, até por prudência. Mas, em linhas gerais, acreditamos que sim, podemos repetir o resultado deste ano no que vem, mas isso dentro do que estamos vivendo agora, levando em conta os resultados já colhidos este ano. No geral podemos dizer que não acreditamos em uma piora no ano que vem comparado com esse ano.

Estamos, então, falando de um mercado em elevação de dois dígitos baixo, coisa de 10%?

Acredito que sim, mas isso sempre considerando a manutenção deste cenário que vivemos hoje.

E o processo de redução no número de concessionárias das redes em geral, já está consolidado?

Ainda existem algumas movimentações naturais, como troca de titularidade, mas aquilo que aconteceu em 2015 e 2016, com o fechamento de casas por questão econômica, não. Esse processo se estabilizou, este ano não tivemos este problema.

Alguma possibilidade de as redes voltarem a crescer no ano que vem?

Isto dependerá muito do mercado. Acredito que o tamanho atual da rede está bem ajustado para o mercado que temos agora, está bem proporcional. Desta forma a abertura de novos pontos vai depender essencialmente de uma maior demanda, ainda que possamos ver alguma estratégia particular neste sentido.

Quais são as projeções da Fenabrade para o fechamento do ano em termos de índices macroeconômicos?

Para o fim deste ano estimamos taxa do dólar em R\$ 3,60, PIB de 1,6%, Selic em 6,5% e inflação de 4,2%.

E para o ano que vem, quais as estimativas econômicas?

Por enquanto prevemos taxa do dólar em R\$ 3,50, PIB em 2,7%, Selic um pouco mais acima deste ano, para 8%, e inflação estável, mantendo os 4,2%. ■

IVECO

BUS

DE PORTAS ABERTAS
PARA A INCLUSÃO.



IVECO DAILY ELEVITTA

• 18 passageiros + o motorista, incluindo 3 pessoas com mobilidade reduzida. Segurança e conforto.

IVECO BUS SOUL CLASS

• 24 passageiros + o motorista, incluindo 2 pessoas com mobilidade reduzida. Segurança e conforto.

A inovação e a acessibilidade embarcaram de vez na IVECO Bus. O Dispositivo de Poltrona Móvel (DPM) permite que o assento saia do veículo para acomodar o passageiro no interior do ônibus. E tem mais: com a tecnologia, o número de poltronas permanece o mesmo.



**É A RENTABILIDADE E A
INCLUSÃO ANDANDO JUNTAS.**

SAIBA MAIS EM IVECOBUS.COM.BR

CNH
INDUSTRIAL

IVECO
BUS

Iveco Bus. A Brand of CNH Industrial

DE OLHO NO MERCADO. E NO DÓLAR.

Como fechará o mercado para os importados em 2018?

No fim do ano passado projetamos um 2018 de 40 mil unidades, e se não chegarmos a este volume ficaremos muito próximos. Particularmente ainda acreditamos neste volume projetado, mesmo com nosso negócio sendo muito prejudicado pelo câmbio no segundo semestre. Até o meio do ano esperávamos chegar a estas 40 mil tranquilamente, mas agora as condições se deterioraram e precisaremos de esforços adicionais para alcançar este objetivo.

Como a Abeifa estima a evolução do câmbio daqui até o fim do ano?

Trabalhamos com as projeções de diversos bancos para estimar a taxa do câmbio: alguns falam em chegar a dezembro com o dólar valendo R\$ 3,50, outros projetam R\$ 3,60. Estivemos reunidos, todas as empresas associadas à Abeifa, e concluímos que com câmbio a R\$ 3,60 até o fim do ano manteremos nosso quadro de 450 concessionárias e 13,5 mil empregos diretos.

O dólar chegou a mais de R\$ 4. Houve reajuste dos preços dos importados?

Não. Iniciamos 2018 trabalhando em R\$ 3,20 e de lá para cá a evolução já chegou a 30%. O carro nacional não tem uma relação direta dos preços com a variação do dólar como os importados e, assim, seguramos os preços para nos manter competitivos. Mas o capital de giro de que precisamos para comprar os carros lá fora está 30% menor.

Então o consumidor está sendo favorecido nesse momento?

Esta é a melhor oportunidade, este ano, para comprar um carro importado, porque nenhuma marca está repassando a variação cambial. Um veículo oferecido hoje a R\$ 110 mil vale US\$ 26,5 mil e há alguns meses, com o câmbio a R\$ 3,40, valia US\$ 32 mil. A diferença em dólares está sendo totalmente absorvida pelas empresas.

Nestes últimos meses de 2018 há movimento das empresas para atualizar os estoques?



“O mercado total em 2019 vai evoluir para 2,6 milhões de unidades e os importados devem acompanhar um crescimento de 10% do mercado.”

Não dá para parar. Em geral temos que comprar agora para vender em 120 dias, mas essa é uma informação restrita às estratégias de cada empresa.

E o planejamento para 2019?

Não temos como deixar as incertezas de fora dessa equação, mas precisamos elaborar agora o plano de negócios de 2019 para apresentar às matrizes e, assim, iniciar a programação de produção dos volumes que esperamos para o ano que vem. Projetamos crescimento do mercado total em torno de 10%, para volume de 2,6 milhões a 2 milhões 650 mil.

E o mercado de importados em particular?

Os importados devem acompanhar as vendas totais, crescendo igualmente em

torno de 10%. Tudo depende da continuidade do otimismo do consumidor para ir às compras, mas estamos preocupados com os acontecimentos no País e como tudo isso pode influenciar na decisão dos consumidores. A insegurança é registrada pelos clientes como um fator que os impede de escolher muitos importados do segmento premium. Alguma coisa precisa mudar no País para recuperarmos essa confiança.

Qual a percepção dos importadores sobre o Rota 2030?

Temos a convicção de que o texto será aprovado, mas ainda não estão claras as emendas que serão incluídas. Independente dessa discussão o Rota 2030 trará maior previsibilidade para os objetivos de eficiência energética e emissões, e assim será mais fácil programar o desenvolvimento de tecnologias. As marcas importadas já oferecem produtos altamente eficientes e podem incrementar o mercado trazendo modelos híbridos e elétricos.

A próxima pauta importante para a indústria automotiva é o acordo com a União Europeia. A entidade acredita que esse acordo é bom para o País?

O Brasil precisa estar preparado para a competição global. Os volumes regionais não são suficientes para uma indústria tão grande. É importante contarmos com carros preparados para disputar os mercados globais também. Assim, abrir o mercado com um acordo como esse é uma maneira de competir lá fora também.

A Abeifa acredita na chegada de novas marcas chinesas ao País nos próximos anos?

As chinesas que desejam operar no Brasil podem ter acesso a um mercado importante, porém é preciso convencer o consumidor que seus produtos podem oferecer as mesmas qualidades dos que já estão aqui. E isso não é fácil.

Financiamento de Veículos Itaú. O seu negócio é vender, o nosso é acelerar junto.

O Itaú oferece diversos benefícios para ajudar você a rentabilizar o seu negócio: precificação por cliente, Troca Certa e financiamento de serviços e acessórios. São soluções para ajudar você a vender mais e aumentar a satisfação dos seus clientes.

Para saber mais, fale com um
representante Itaú na sua região.

Nosso negócio é viabilizar o seu.

Sujeito à análise de crédito.



Corrida para o milhão

Recentemente a Abraciclo revisou para cima sua projeção de produção para 2018. O desempenho até agora superou as expectativas?

Sim, revisamos as projeções para cima ao considerar alguns fatores. E esta revisão está mantida. Vamos fechar o ano com produção de 980 mil motocicletas no Polo Industrial de Manaus, cerca de 100 mil unidades a mais do que produzimos no ano passado, o que representará crescimento de 11%. Nossa projeção anterior era de 935 mil unidades.

As exportações também ajudaram a elevar a expectativa?

Não, porque temos uma questão delicada nas exportações, especialmente por causa da situação da Argentina. Mas acredito que o mercado interno acabará absorvendo uma eventual redução nas vendas externas.

O quanto as exportações são dependentes da Argentina?

Em torno de 65% das nossas exportações vão para lá, e as vendas caíram nos últimos meses. Temos pés em outros mercados, como Colômbia e Peru, onde estamos tentando ampliar as vendas, mas é um desafio muito grande porque esses mercados têm uma presença muito forte de motocicletas asiáticas, com preços mais baixos. Nossa diferencial é a qualidade, a motocicleta brasileira é reconhecida por isso nesses mercados e é nesse ponto que vamos apostar.

E o mercado interno, como fechará 2018?

Estamos projetando 915 mil unidades no varejo, o que representará crescimento de 7,5% ante 2017. A expectativa é alcançarmos média de 3,6 mil motocicletas vendidas por dia. Em julho esta média ficou em 3,4 mil unidades, mas foi um reflexo da greve dos caminhoneiros, que gerou desabastecimento na rede de concessionárias.

A greve também causou prejuízos nos números de produção?

Certamente. Por conta da greve muitas empresas acabaram antecipando as férias coletivas para junho, o que reduziu o ritmo das linhas. Em agosto a média saltou para 3,9 mil unidades por dia, então recuperamos um pouco a queda no volume. Dá para crer que na média geral do ano conseguiremos alcançar essa média de 3,6 mil por dia, quem sabe até um pouco mais.



Como está a questão dos financiamentos? Algum tempo atrás o ritmo de aprovação das fichas era muito baixo, algo como duas a cada dez...

O maior apetite dos bancos por crédito é, sem dúvida, o que vem puxando o crescimento do mercado interno. Os bancos das montadoras, como Honda e Yamaha, estão com maior oferta de crédito, mas os bancos comerciais, como Banco Pan, Bradesco, Banco do Brasil e Santander também estão fortes na área. A questão das aprovações melhorou um pouco, mas o que mudou mesmo foi a disposição dos bancos em conceder crédito. A crise gerou um aprendizado tanto para as financeiras quanto para o consumidor, que também sabe de suas limitações. E há ainda o consórcio, que igualmente está reagindo muito bem.

Como está o mix de vendas de motocicletas no mercado brasileiro por modalidade financeira?

Está bem dividido: os financiamentos tradicionais representam em torno de um terço das vendas, assim como os consórcios e as negociações à vista. Nos consórcios existem planos com até oitenta meses para pagar e, assim, para alguns modelos de motocicletas a parcela fica em torno de R\$ 100, um valor que cabe no bolso do consumidor. Os bancos oferecem planos de financiamento de até 55 meses, mas a grande maioria varia de 36 a 48.

“O maior apetite dos bancos por crédito é, sem dúvida, o que vem puxando o crescimento do mercado interno de motocicletas em 2018.”

A Abraciclo já tem pronta sua projeção para o ano que vem no segmento de motocicletas?

O ano que vem ainda é muito incerto. Há a percepção dentro da associação de que existe a possibilidade de crescimento substancial, de registrarmos outro ano de alta após quedas sucessivas, mas ainda é tudo incerto. Nossa vontade é continuar a crescer, talvez não na magnitude deste ano, mas as fabricantes estão se preparando para, em 2019, manter a estrutura e o ritmo de 2018. Independente de quem for eleito para ocupar a Presidência da República o patamar deste ano deverá ser superado no ano que vem, a não ser que ocorra uma catástrofe.

O setor de motocicletas já chegou a produzir e a vender mais de 2 milhões de unidades anuais em duas oportunidades, 2008 e 2011. É plausível considerar que em 2019 pelo menos a marca de 1 milhão volte a ser quebrada?

Sim, e isto significaria recuperar pelo menos uma parte do terreno perdido. Nossa visão para 2019 é muito próxima disso, alcançar 1 milhão de unidades no ano. As fábricas estão aí, com capacidade ociosa, o novo governo deverá promover as reformas que estamos esperando e estou convicto de que vamos chegar lá, tanto em produção quanto em vendas. Pode ser, até mesmo, que consigamos alcançar este marco já em 2018. De qualquer forma se não for este ano será no próximo.

E as exportações no ano que vem, como ficarão?

Essa é a pior das previsões. Não consigo imaginar um horizonte claro para o mercado argentino. Para este ano nossa projeção, revisada após o fechamento do primeiro semestre, é de queda de 2,2%, com 80 mil unidades exportadas. O nosso grande desafio para 2019 estará, sem dúvida, no mercado externo. ■

Grandes cargas. Baixo consumo.

Transportar o máximo de carga possível com o mínimo esforço. Isso é reduzir o consumo de combustível e gerar economia.

Para percorrer grandes trajetos consumindo menos combustível conte com as soluções inteligentes e tecnologias da ZF. Sistemas de transmissão, chassi e segurança que reduzem custos operacionais e garantem o máximo conforto.

Visite zf.com/trucks



60
anos. ZF do Brasil



Respeite a sinalização de trânsito

Venha
conhecer
o Novo
Jetta



Motor 250TSI



Painel digital
Active Info Display



Detalhes exclusivos
R-Line



Drive Mode Selection



Manual Cognitivo com
Inteligência Artificial



Trânsito seguro: eu faço a diferença.



vw.com.br/jetta

vw.com.br/novojetta

**REVISÃO
DE SÉRIE**

3 revisões gratuitas.



Volkswagen





O ANO DE DANÇAR CONFORME A MÚSICA

Seria até simples mas a encrenca é que a banda é daquelas de formatura: vai de clássica a rap em um piscar de olhos.

Há muito as incertezas políticas e econômicas não se mostravam tão acentuadas no Brasil e, simultaneamente, também na vizinha Argentina, de longe o principal destino no Exterior dos veículos fabricados aqui. Todavia, acostumados às fortes emoções que marcam a vida de quem administra empresas em países emergentes, os executivos da indústria automobilística não parecem se assustar, desta vez, ao aspecto um tanto embaçado da bola de cristal.

Ao olhar para 2019 cravam aposta ousada: salvo alguma catástrofe, e em condições normais de temperatura e pressão, vendas e produção de automóveis e comerciais leves deverão registrar crescimento de 5% a 8% ou, no limite, de até 10%. No caso de caminhões e ônibus o incremento muito provavelmente não será inferior a dois dígitos, ainda que baixo.

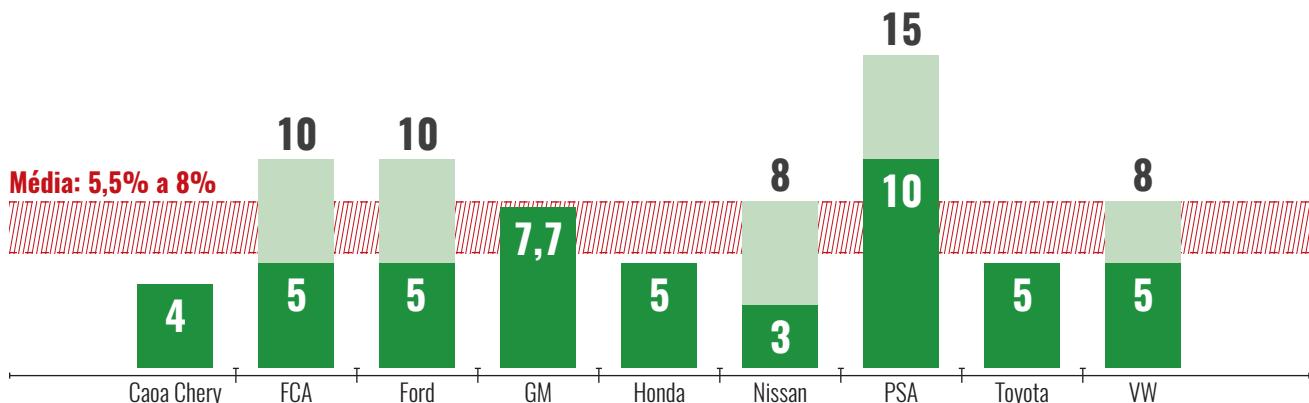
CINCO MILHÕES POR ANO

A ousadia da aposta vai além: é razoavelmente generalizada a projeção de que o mesmo quadro macroeconômico que hoje embaça as projeções de curto prazo nos dois países representa, também, na outra ponta, uma espécie de garantia antecipada de que em 2020 ou, no mais tardar, em 2021, superada essa complexa fase atual, o mercado da América do Sul terá boas possibilidades de alcançar o patamar de 5 milhões de unidades vendidas por ano – 3 milhões no Brasil, 1 na Argentina e o milhão restante na soma dos demais países.

No fim deste ano e pelo menos em boa parte do próximo, contudo, conforme pondera Pablo Di Si, presidente e CEO da Volkswagen América do Sul, a prudência recomenda deixar as empresas – montadoras, fabricantes de componentes e concessionários – preparadas para um período que pode ser marcado por muita volatilidade. Não só para baixo mas, também, para cima.

Convém, em síntese, deixar as empresas preparadas para dançar conforme a

2019: crescimento do mercado interno automóveis e comerciais leves.



música que tocar no ano que vem. Ou melhor, até, para uma playlist inteira.

Ou seja: sair deste ano e iniciar o seguinte com a estrutura em condições de acompanhar crescimento moderado das vendas e da produção mas, ao mesmo tempo, com tudo pronto para enxugar em caso de necessidade. E ainda, no sentido inverso, com planos efetivos para aumentar rapidamente a velocidade das linhas de montagem com o mínimo de agregação de custos fixos.

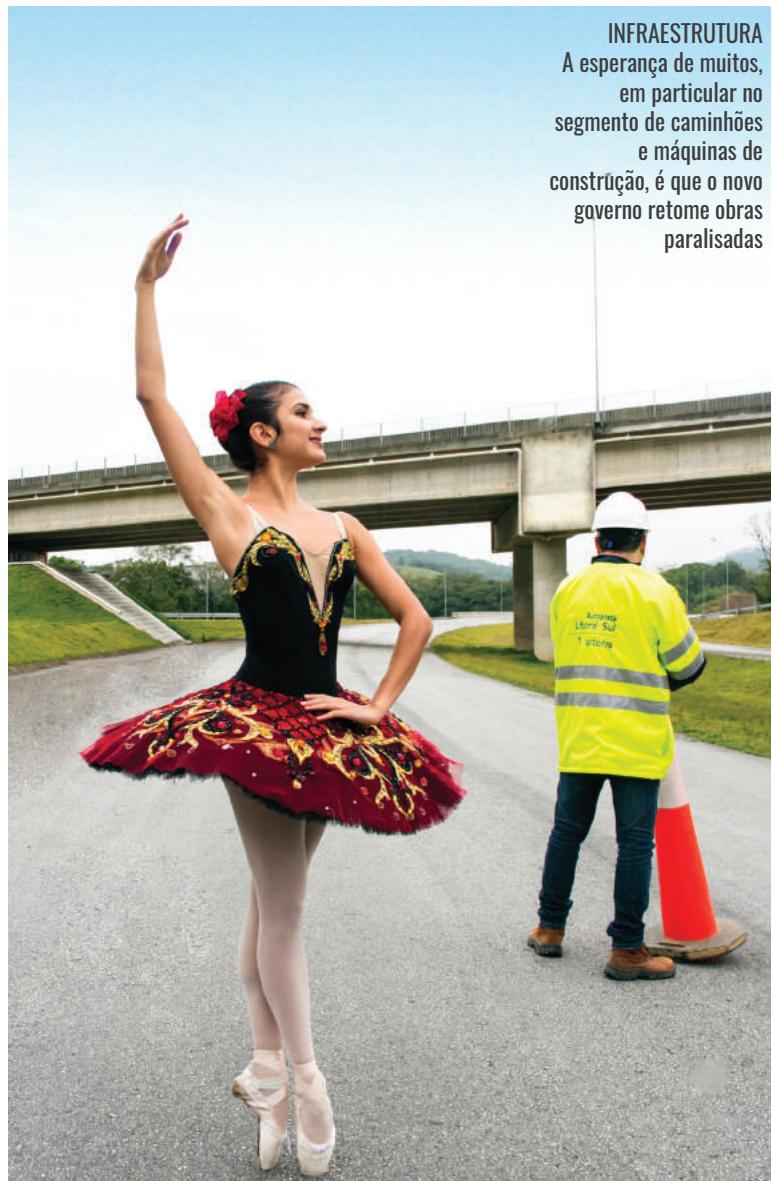
Trata-se, na prática, de repetir aquilo que as empresas acabaram se vendo obrigadas a fazer sem muito planejamento ao longo deste ano, tantas e tão diversificadas foram as surpresas que apareceram e se intercalando no meio do caminho, fossem positivas ou negativas.

RAMPA E LADEIRA

Os números do primeiro trimestre, vale recordar, mostraram crescimento bem maior do que o esperado, o que animou a revisão para cima das projeções para o ano. E em todas as frentes: vendas domésticas, produção e até exportações, pois o mercado interno da Argentina mostrava disposição de consumir 1 milhão de unidades, parte ponderável fabricada no Brasil.

No segundo trimestre, no entanto, o impacto da greve dos caminhoneiros abalou a confiança de empresários e consumidores com relação ao futuro, com

INFRAESTRUTURA
A esperança de muitos, em particular no segmento de caminhões e máquinas de construção, é que o novo governo retome obras paralisadas



ABRA
CAMINHO
PARA
O NOVO.

dentsu



PRIUS

SEU PRIMEIRO HÍBRIDO



10 MILHÕES
de veículos híbridos
vendidos no mundo.*



GARANTIA
3 ANOS
TOYOTA



Serviço Toyota

Seu Toyota em boas mãos



TOYOTA

Pensando mais longe

QUER SABER MAIS SOBRE A TECNOLOGIA HÍBRIDA DA TOYOTA?
Acesse: www.toyota.com.br/prius

/ToyotaDoBrasil

@toyotadobrasil

/toyotabrasil

+toyotabrasil

/toyota-do-brasil



Minha escolha faz a diferença no trânsito.

Além do período de cobertura básica (item 10-2-3 do livrete de garantia), a Toyota do Brasil oferece a garantia de 60 (sessenta) meses para veículos Toyota contra defeitos de fabricação e montagem do sistema híbrido (bateria híbrida, ECU da bateria híbrida, ECU de gerenciamento de energia, inversor com conversor), totalizando oito anos de garantia, desde que realizadas todas as manutenções periódicas na rede de concessionárias autorizadas Toyota. O período de garantia contra defeitos de fabricação ou montagem do sistema híbrido é de oito anos sem limite de quilometragem para veículos cuja nota fiscal tenha sido emitida em nome de pessoa física e de oito anos com limite de 200.000 quilômetros, o que primeiro ocorrer, para veículos cuja nota fiscal tenha sido emitida em nome de pessoa jurídica. O Toyota Prius possui nota A no Programa Brasileiro de Etiquetagem Veicular do Inmetro. Dados disponíveis em www.inmetro.gov.br. *A Toyota alcançou 10 milhões em vendas globais acumuladas de veículos híbridos em 31/01/2017. Consulte o livrete de garantia ou o site www.toyota.com.br para mais informações. O Toyota Prius vem com tapetes genuínos de fábrica.

reflexos diretos nas vendas domésticas de automóveis e comerciais leves.

Logo no início do segundo semestre, além disso, um quadro de grave crise cambial se somou à inflação elevada e forçou o governo da Argentina a aumentar drasticamente os juros, a criar novos impostos e a recorrer ao FMI. Resultado: recessão interna e, no fim de setembro, a saída do presidente do Banco Central no mesmo dia em que uma greve geral paralisou o país – pela quarta vez desde o inicio do atual governo.

Para tornar ainda mais complexo o quadro à medida que o terceiro trimestre avançou mais indefinido ficou o quadro eleitoral no Brasil. As pesquisas passaram a indicar cada vez mais a possibilidade de polarização da disputa pela Presidência.

Como decorrência natural quando a primavera chegou, no último terço de setembro, o dólar estava em alta – acima de R\$ 4 – e a confiança de empresários e consumidores em baixa. A cereja do bolo foi a ata da última reunião do Copom, via Banco Central, com indicação de que fase de redução ou estabilidade da Selic, a taxa básica de juros, poderia estar chegando a seu final.

Motivos apresentados: aumento do risco das reformas econômicas não avançarem no País com a brevidade considerada necessária e, ao mesmo tempo, piora do cenário externo principalmente em função do agravamento da guerra fiscal e comercial que os Estados Unidos pretendem manter com a China, com reflexos na economia global, em particular nos países emergentes.

Com tal pano de fundo, convenhamos, imaginar crescimento das vendas e da produção nos dois países em 2019 parece representar bem mais uma aposta ou desejo do que propriamente uma projeção. Daí, aliás, muito provavelmente, a ênfase dada à necessidade de preparar as empresas para dançar conforme a(s) música(s), de Chopin a Racionais MC's.

Há que se considerar, no entanto, conforme lembra Carlos Zarlenga, presidente da General Motors Mercosul, que apesar



Há um entendimento comum dentro do setor automotivo a apontar que o próximo governo será pró-reformas independente do escolhido para ocupar a cadeira da Presidência da República

de tudo "a confiança do consumidor tem mostrado comportamento resiliente", o que faz com que "descontados os picos e os vales estamos, hoje, dentro de uma reta com tendência de crescimento".

Antonio Filosa, presidente da FCA para a América Latina destaca, além disso, que "não fossem as incertezas os dois mercados, Brasil e Argentina, já poderiam estar mais acelerados".

NEM RECORDE NEM RECESSÃO

No fundamental o que se considera é que, se o mercado brasileiro de veículos não é o dos recordes de vendas e de produção registrados no início da década, também não é, em contrapartida, o de há dois anos, no pico da recessão. Dentro deste raciocínio o crescimento projetado para o ano que vem representaria, no mínimo, sair para o baile com alguns passos já bem treinados.

As vendas surpreendentemente boas em agosto e setembro também poderiam ajudar a apoiar projeções relativamente otimistas para 2019.

Neste caso, todavia, a vida prática recomenda certa prudência e boa dose de cautela: um para lá, dois para cá e repete. Rogelio Gofarb, vice-presidente da Ford, destaca que parte das vendas realizadas nos últimos meses, agosto inclusive e também setembro, são artificiais e não representam mercado efetivo. Derivam de um modelo de negócio com forte apoio nas vendas diretas, no geral com grandes e anormais descontos.

Explica-se: surpreendidas com as quedas de vendas domésticas no segundo trimestre, e com a redução das exportações para a Argentina no início deste segundo semestre, algumas montadoras optaram por lançar mão do canal de vendas diretas como forma de evitar aumentar ainda mais o índice de ociosidade com que todas, de forma geral, hoje ainda operam.

Como decorrência em pouco tempo as vendas diretas, por vezes realizadas com descontos na faixa de até 35% a 40%, passaram a representar metade do total comercializado. Esse índice é pelo menos

BANCOS, PORTOS

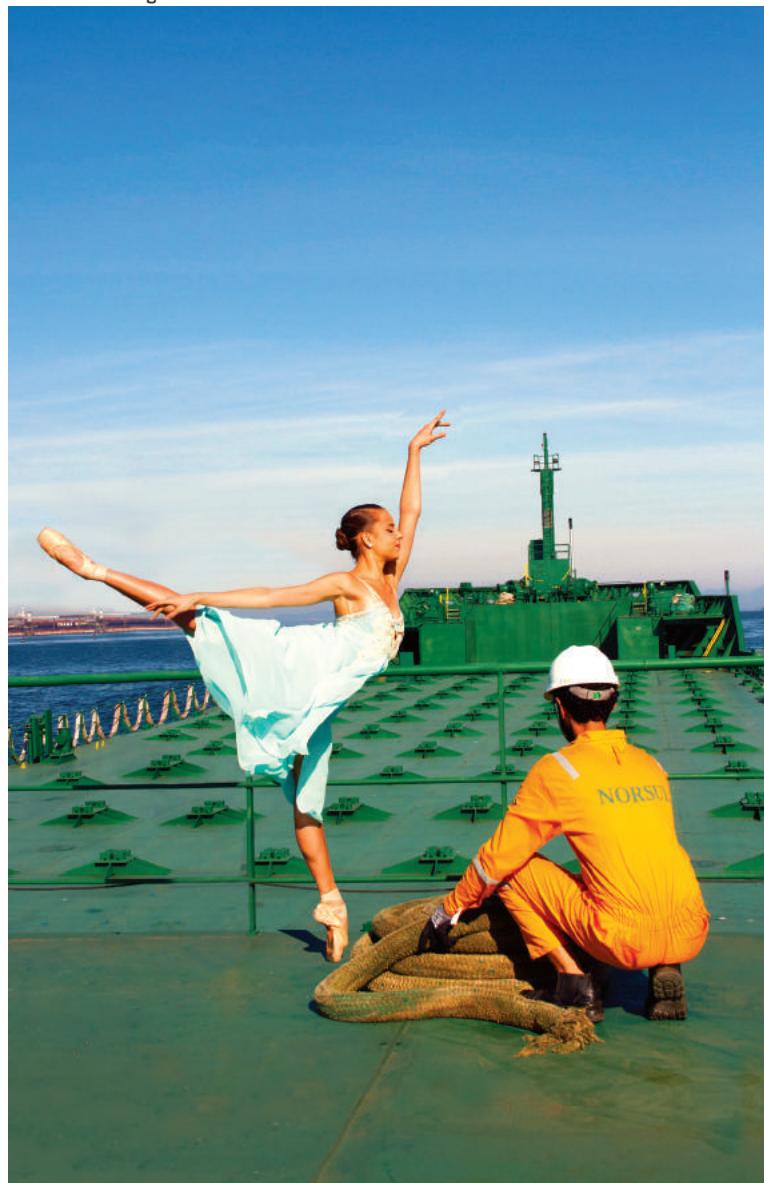
Uníssono automotivo em dose dupla: o aumento do crédito foi fundamental para a elevação do mercado em 2018 e a preocupação com a crise argentina é do tamanho de um navio cargueiro.

10 a 15 pontos porcentuais acima do que poderia ser considerado normal.

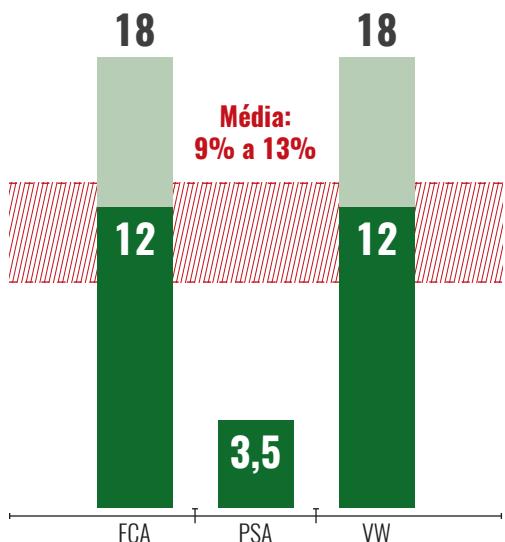
Os números variam de empresa para empresa, e bastante. Em agosto a comercialização por modalidade direta de pelo menos uma das montadoras mais tradicionais chegou a ultrapassar a inédita marca de 60%, enquanto as asiáticas, mais conservadoras, optaram por ficar abaixo de 25% se tanto.

Na prática isto acaba por falsear, a cada mês, não apenas o real tamanho do mercado mas também os rankings de participação, seja por modelos ou por marcas.

Mesmo em meio a tantas dúvidas e



2019: crescimento da produção de automóveis e comerciais leves.



incertezas os investimentos estão mantidos e, em alguns casos, até aumentam: o anúncio mais recente foi o da Toyota, nada menos de R\$ 1 bilhão para Indaiatuba.

TRÊS BOAS RAZÕES

Existem pelo menos três boas e concretas razões para isso: a primeira é o ciclo normal de renovação das linhas de produto, que tende a se acentuar em momentos como o atual, quando as fabricas operam com ociosidade. As três maiores – GM, VW e Fiat, pela ordem de participação – garantem que têm pelo menos vinte lançamentos cada para os próximos dois a três anos.

Nos três casos a maior parte das novidades é para segmentos como o de SUVs, hoje o que mais cresce em todo o mundo, Brasil inclusive, e com os quais esperam aumentar sua fatia de mercado. São muitos novos produtos em vias de entrar em linhas de montagem, alguns no Brasil outros tantos na Argentina, sempre com o objetivo de vender nos dois mercados e nos demais países da América do Sul.

A meta de todas é sempre a mesma: aumentar a participação e, assim, reduzir a ociosidade das linhas, que ainda insiste em prejudicar o resultado financeiro final. Haja consumidor...

A segunda boa razão para a manutenção dos investimentos liga-se ao Rota 2030, o novo regime automotivo nacional que o setor espera ver aprovado até novembro. Ainda que, sim, até meados do terceiro trimestre esta aprovação fosse tida como praticamente certa até na Câmara dos Deputados despontar emenda de inclusão de incentivos regionais, sobretudo Nordeste, no mesmo pacote. Trata-se de mudança aparentemente simples mas que, em termos concretos, teria potencial de quase triplicar o custo do programa para o governo.

A terceira boa razão para a manutenção dos investimentos é a mais auspiciosa e também a que mais se liga à ousadia de apostas para o biênio 2020-2021.

Ocorre que comparadas ao ano passado as vendas de veículos, este ano, mostram vigoroso crescimento, sempre na faixa de dois dígitos – e até dois dígitos altos em se tratando de veículos comerciais. No entanto quando confrontados com os resultados recordes do início da década os números deste ano, sobretudo varejo, mostram-se pífios e desalentadores.

É um daqueles casos em que uma má notícia esconde uma boa, excelente notícia. Os dados mostram que apenas uma pequena parte dos consumidores que possuem carros com três a cinco anos de uso para oferecer como entrada já se atreveu a fazer a troca por um o KM. Todos os demais continuam esperando e representam, assim, um formidável mercado reprimido.

Os excelentes resultados do primeiro trimestre deste ano são encarados como um bom indicativo de o quanto a conjugação de maior segurança com relação ao futuro, interrupção das demissões, manutenção de juros e maior oferta de crédito podem representar em termos de alavancas de vendas.

No mercado de caminhões não foi

A beleza capturou você.

Renault **CAPTUR**

Design à primeira vista.



RENAULT
Passion for life

DPZ



Conforto na estrada e fora dela.

Chave-cartão que trava e destrava por aproximação.

Câmbio automático CVT X-Tronic.



[renault.com.br](https://www.renault.com.br)



Trânsito seguro: eu faço a diferença.



diferente. Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus, considera que bastou uma projeção de maior crescimento do PIB neste ano para motivar as transportadoras a voltar às compras. No mínimo para recuperar o valor dos ativos.

Nos dois casos são condições favoráveis que podem ou não voltar no ano que vem, na dependência de quem for eleito e de qual venha a ser a política econômica. Mas é certo que, mais cedo ou mais tarde, talvez em 2020 ou no mais tardar em 2021, estes consumidores estarão de volta ao mercado.

E quando isto acontecer, conforme enfatiza Golfarb, da Ford, quem deixar de investir agora correrá o risco de não ter como arrancar junto com os demais, o que representaria perda de ponderável fatia de mercado que dificilmente terá como ser recuperada.

INDÚSTRIA 4.0

Há que se considerar ainda que parte dos investimentos programados destina-se especificamente à chamada Indústria 4.0 e ao consequente aumento da produtividade, tido hoje como indispensável em razão da dificuldade que as montadoras encontram para repassar aumentos de custos de produção decorrentes da ociosidade e do aumento de preço global das commodities.

Neste contexto a inesperada variação cambial próxima de 30% que catapultou o dólar para mais de R\$ 4 contribuiu para tornar ainda maior o aumento dos custos de produção, neste caso em função dos componentes importados.

O teórico próximo passo deste balé, indicam vários dos executivos do setor, é a cotação voltar a patamar anterior em um futuro não muito distante, pois hoje está fora de compasso. Não se justificaria, assim, repasse dos aumentos decorrentes do câmbio, nem mesmo no que se refere aos carros importados.

São, assim, várias e bem diversificadas coreografias disponíveis no tablado. Os passos de cada uma merecem ser acompanhados bem de perto pelos eventu-





Divulgação/BMW

MUITO AJUDA QUEM NÃO ATRAPALHA
O sentimento geral é que se um novo governo não fizer nenhuma grande bobagem na economia o Brasil tem tudo para continuar bailando a dança do crescimento

ais reflexos que possam causar no setor. Cortes, da VWCO, por exemplo, parte do princípio que seja quem for o futuro presidente na área econômica, em particular, as diferenças não poderão ser significativas uma vez que os candidatos concordam que o problema central a ser enfrentado é o déficit público.

Issao Mizoguchi, presidente da Honda para América do Sul, pondera que o quadro tende a se estabilizar depois das eleições e vai além: "A não ser que o futuro presidente faça alguma mudança radical na economia a possibilidade de o País continuar crescendo é grande".

Luiz Montenegro, presidente da Anef, que representa os bancos das montadoras, entende que "o consumidor não está feliz e tampouco otimista, mas também não se mostra tão receoso quanto antes".

No âmbito externo a aposta de Antônio Megale, presidente da Anfavea, é a de que o governo argentino conseguirá manter sua atual política econômica, o que, ao menos em princípio, abriria a possibilidade do mercado local de veículos estabilizar-se e até iniciar processo de retomada em 2019, ainda que no segundo semestre.

E, de qualquer forma, Bernardo Fedalito, diretor comercial da Volvo, avalia: "O que perdermos na Argentina ganharemos em outros mercados".

A síntese desse complexo baile vem de Miguel Jorge, ex-executivo da indústria automobilística e ex-ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, hoje sócio diretor da consultoria Barral M Jorge: "Qualquer que seja o candidato a vencer as eleições teremos um 2019 melhor".

O salão de danças está formado, ainda que a decoração não seja unanimidade em bom gosto. Diante deste cenário o melhor a se fazer talvez seja seguir a oportuna orientação que Luiz Pedrucci, presidente da Renault, oferece a seus colaboradores: "Façam seu trabalho sem se preocupar excessivamente com o cenário para além dos muros" – ou, no caso, com um tom levemente desafinado que a banda possa deixar escapar aqui e ali. ■

ULTRAPASSE O TEMPO RUIM.

NOVO FORD CARGO POWER

COM 306 CAVALOS,
O MAIS POTENTE DA CATEGORIA.

No trânsito, a vida vem primeiro.



A GENTE SABE O PESO QUE VOCÊ CARREGA.

Mais eficiência,
menos consumo.

Mais viagens
em menos tempo.

Retomadas mais rápidas,
ultrapassagens mais seguras.



Para motores diesel até 7,0 L de cilindrada.

2 ANOS
DE GARANTIA

FORD TRAC

FORD SERVICE

S.O.S. FORD

DISK FORD
0800 703 3673



CAMINHÕES

Seu mundo não pode parar

Cenário político segura investidor

Para economistas é quase unânime uma urgência de aprovação de reformas e de um governo conciliador

Apesar de um cenário político incerto as projeções para a economia brasileira em 2019 apontam que por mais dificuldades que o Brasil possa enfrentar há, sim, um bom espaço para crescer.

Miguel Jorge, sócio sênior da consultoria Barral M Jorge – também ex-ministro e ex-executivo da indústria automotiva, crava: “Qualquer que seja o candidato a vencer a eleição teremos um 2019 melhor que 2018”.

Ele acredita que esta fase final de 2018 seguirá marcada por muitas incertezas e posições antagônicas com relação à economia, mas a seguir o cenário estará bem menos nublado e os agentes econômicos começarão a jogar com posições mais definidas e claras.

As previsões para o PIB não são exatamente altas, mas para Jorge o País crescerá no ano que vem mais do que neste ano.

“Alguns analistas estão falando em até 1,8%, o que é bom porque é um crescimento.”

Ele ainda acredita que a melhoria dos

índices dependerá muito da aprovação de reformas – previdenciária e tributária, principalmente – para que investidores voltem a apostar no País.

E a retomada do emprego, por sua vez, depende do crescimento: “A reforma trabalhista traria novos empregos se a economia estivesse razoável. Mas ela pode ter evitado uma queda maior das vagas”.

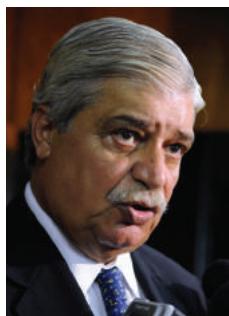
Para ele o dólar deve cair, pois calcula que de 70% a 80% da alta dos últimos tempos foi causada por especulação financeira: “Após as eleições haverá certamente uma queda, que pode ser mais ou menos acentuada dependendo do resultado”.

Sérgio Vale, economista chefe da MB Associados, vê cenário mais tumultuado: “Difícil vislumbrar crescimento em 2019. Só acontecerá se o novo governo for mais conciliador e medidas como a reforma da Previdência forem aprovadas pelo Congresso”.

Para ele as propostas dos candidatos favoritos à Presidência trazem mais riscos do que benefícios à economia e, por isso,



Os Estados Unidos conseguiram redesenhar o Nafta, mas a disputa comercial com a China tem potencial para causar estragos globais e locais



Divulgação/EBC

“Qualquer que seja o candidato a vencer a eleição teremos um 2019 melhor que 2018.”

Miguel Jorge, da Barral M Jorge Consultoria

a tendência é por manutenção de cenário turbulento.

Na análise de Viktor Andrade, sócio líder de fusões e aquisições da EY no Brasil, o crescimento bastante moderado do Brasil em 2018 fez com que a economia real não reagisse tanto quanto o esperado – no meio do caminho houve greve dos caminhoneiros, copa do mundo e eleições. O placar final deve apontar PIB na faixa de 1%.

Para o especialista a geração de superávit primário, com austeridade fiscal, daria estabilidade ao mercado e ajudaria o governo a sair de um endividamento que hoje é de 75% a 80% do PIB, voltando a patamar de 50%: “Um sinal de estabilidade das contas públicas traria investimentos e mais tranquilidade ao mercado”.

Incertezas e obstáculos também estão nas planilhas de Giovanni Cordeiro, gerente de research e economista da Deloitte: “O que temos captado são as oportunidades desperdiçadas para gerar empregos, um grande mercado consumidor e perspectivas de crescimento a médio e longo prazo, de 3% a 4% ao ano, até 2030”.

Para ele há excesso de entraves, regulamentações e burocracias no Brasil, o que afugenta investimentos: “Em uma pesquisa constatamos que as empresas têm insegurança com as regulamentações locais”.

Mas ainda assim vê que aportes diretos estrangeiros continuam altos, com perspectivas positivas de empresários e investidores que buscam aquisições e ampliações de fábricas.

Para Cordeiro o mercado está preocupado com aprovação das reformas: “O candidato que ganhar as eleições terá que apresentar resposta rápida e ser transparente em algumas ações. Conforme isso acontecer algum receio já começará a desaparecer”.

Luiz Montenegro, presidente da Anef, associação que representa os bancos das montadoras, acrescenta que a confiança na economia leva a uma maior capacidade de crédito.

NEM LÁ NEM CÁ

“O consumidor não está feliz tampouco otimista, mas também não está tão receoso como já esteve. Por causa da estabilidade e de certa manutenção de emprego o consumo vem acontecendo, há a demanda reprimida dos últimos anos. As pessoas prorrogaram as compras de itens de maior valor e com esse respiro voltaram às lojas”.

Para ele 2018 está se mantendo dentro das expectativas calculadas no fim do ano passado:

“Tivemos surpresa no comportamento da moeda, mas com relação à taxa de juros e o nível de liquidez do mercado não houve alteração. O desemprego ainda está alto, mas teve uma leve melhora e isso contribui para o consumo de uma forma geral”.

Pelas contas da Anef o crescimento previsto na liberação de recursos para financiamentos de veículos até o fim do ano deve ficar em torno de 15%, com viés de alta.

A inadimplência de pessoas físicas está estável, lembra o dirigente da associação, o que favorece que novos consumidores possam obter crédito com menos restrições e com financiamentos em até sessenta meses.

No caso da taxa de juros, afirma Montenegro, o prognóstico é mais difícil, “mas a economia diz que dá para baixar”. ■

EXISTE
UM KA
PARA TODO TIPO
DE FAMÍLIA.



KA FREESTYLE
Ford



FordPass

O jeito inteligente de se mover



No trânsito, a vida vem primeiro.

0800-703 FORD
3673



ARGENTINA EM MODO TANGO

2018 foi uma gangorra no parceiro de Mercosul: ótimo começo seguido por forte crise. 2019 é uma incógnita.

A vida político-econômica da Argentina está tão agitada que os poucos anúncios e projeções que se apresentam ficam desatualizados em questão de dias, às vezes horas. O setor automotivo começou o ano com bastante otimismo, mas o salto do dólar, a inflação e a acentuada queda da atividade afetaram fortemente a indústria, que mês a mês revisou para baixo suas expectativas.

O ânimo dos executivos das empresas que atuam no mercado argentino já não é mais o mesmo desde maio, quando a crise se fez mais evidente. E as duras e inesperadas medidas oficiais tampouco oferecem segurança suficiente para arriscar que a recuperação chegará em breve.

Com o impulso de 2017 as primeiras projeções para o ano eram positivas. No início de 2018 tudo indicava que a produção se encaminhava para crescer dois dígitos, o que não acontecia desde 2011. E um mesmo comportamento positivo se esperava para vendas internas e exportações.

A programação para 2018 dava conta, naquele momento, de 565 mil unidades produzidas, 20% a mais do que 2017. Os embarques poderiam chegar a 300 mil, elevação de 43%.

Para Luis Fernando Peláez Gamboa, presidente da Adefa, associação das fa-

bricantes argentinas, "a melhoria que projetamos nos programas de produção e exportação foi impulsionada por importantes lançamentos de produtos locais, resultado de investimentos que ocorreram em nossa indústria. E também pela melhora da demanda do mercado interno e o impacto positivo da recuperação no Brasil, após anos de intensa contração, além da diversificação das exportações para outros mercados".

As vendas em 2018 poderiam alcançar recorde histórico, perto de 1 milhão de unidades negociadas. Assim como em 2017 a oferta de crédito para o consumidor, a queda da inflação e a agressiva política comercial das empresas eram fundamentos para esse resultado – e este cenário levou muitas delas a adiantar importações para abastecer as redes.

Mas desde abril todos os prognósticos caíram feito um castelo de cartas. A inflação disparou, o imediato aumento dos preços golpeou a demanda interna e retraiu o crédito, o Brasil não respondeu como se esperava e o governo argentino lançou medidas que atacaram o coração da indústria: as exportações.

Comprometido com o programa federal Plano 1 Milhão, que traçou meta da Argentina produzir 1 milhão de unidades até 2023,

e na busca de ferramentas para melhorar a competitividade, o setor recebeu com desagrado as medidas federais que procuram um equilíbrio fiscal.

O que o governo argentino fez foi reduzir as restituições das exportações no Mercosul: as empresas recebiam 6,5% sobre os valores que exportavam para o Brasil e, desde agosto, essa alíquota caiu para 2%. E ainda sobretaxou os embarques de bens manufaturados em 3 pesos por dólar.

A Adefa se reuniu com Dante Sica, ministro da Produção, para manifestar sua preocupação com os impactos das medidas. Hernán Vázquez, presidente da VW Argentina, foi direto: "Tendo em conta o perfil exportador da indústria argentina estas medidas afetarão a produção e, consequentemente, o Plano 1 Milhão".

Cristiano Rattazzi, principal executivo da FCA Argentina, foi além: "Não há dúvidas de que a Argentina volta a surpreender com abruptas mudanças no ciclo econômico. Lamentavelmente as urgências levaram a medidas com as quais nenhum governo

se sente confortável, como o regresso de taxação às exportações".

SINAL AMARELO

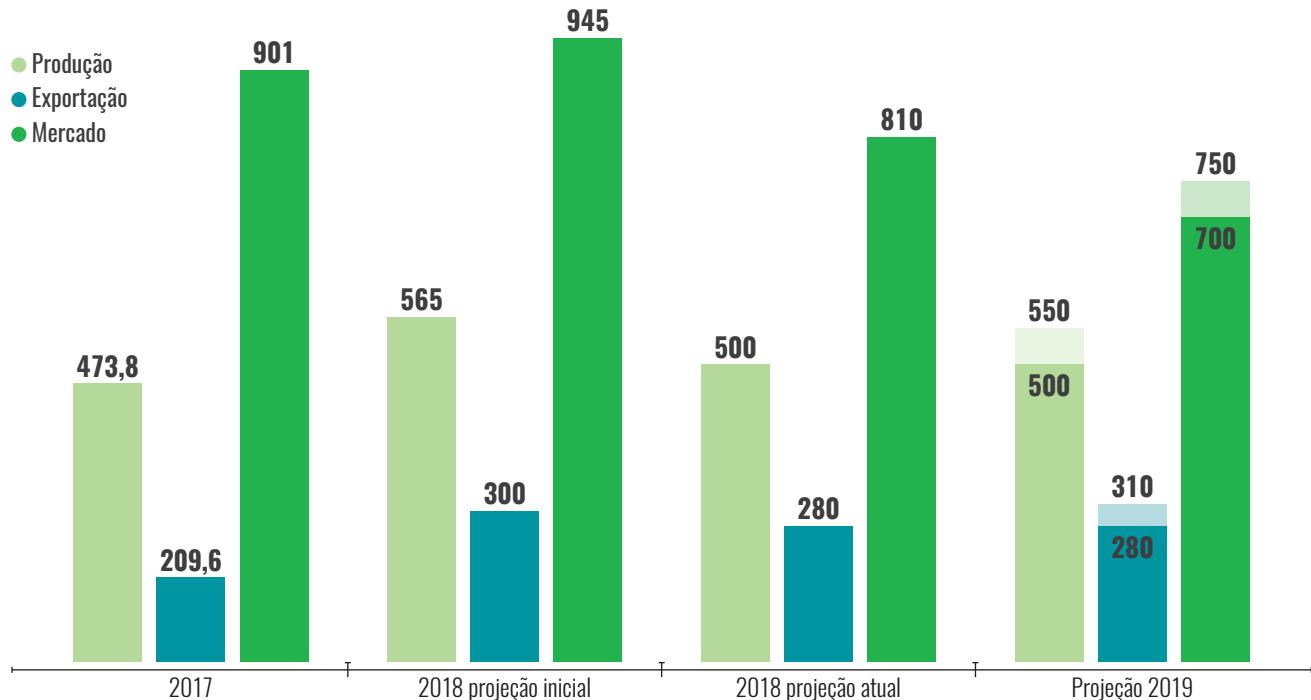
As recentes medidas e a afirmação do próprio governo de que o país entra em recessão econômica, somada aos altos índices de inflação, acenderam definitivamente as luzes de alerta para o setor automotivo.

Na contramão das expectativas iniciais o desempenho continua empurrando os números da indústria para baixo. Algumas empresas já exercem paradas técnicas em suas fábricas e anunciam suspensões de pessoal, de forma rotativa, para ajustar estoques. Em maior ou menor medida a situação afetará todas as fábricas, à exceção da Toyota, pelo menos até o fim do ano – e em alguns casos poderá ser estendida até março de 2019.

A paralisação, naturalmente, acabará sendo reproduzida pelos fornecedores. Pablo Camacho, gerente da Câmara das Indústrias Metalúrgicas e de Componentes

O drama argentino em números

Fonte: Adefa e executivos.



“Lamentavelmente as urgências levaram a medidas com as quais nenhum governo se sente confortável, como o regresso de taxação às exportações.”

Cristiano Rattazzi

de Córdoba, diz que a situação é complexa e adverte um “sério risco para o setor local de autopeças se o quadro de interrupção produtiva se prolongar”.

A abrupta mudança do cenário levou ao afastamento de qualquer otimismo. Hoje todos estão resignados a volume de 480 mil a 500 mil unidades produzidas e 290 mil unidades exportadas, com vendas internas de 800 mil a 820 mil.

Rattazzi reclama que “o setor automotivo necessita de previsibilidade. As incertezas e as altas taxas golpeiam duro, como comprova a queda da demanda do mercado. Hoje quem tem capacidade de compra escolhe o refúgio do dólar e quem está atado ao crédito enfrenta o futuro com

grande incerteza. Por tudo isso as previsões de um ano recorde para o mercado argentino foram definhando pouco a pouco e agora, para 2019, as projeções serão bem conservadoras”.

Submersos em um cenário de incertezas os executivos não querem nem arriscar números. O argumento mais utilizado é que a crise e as decisões oficiais podem deixar feridas nas empresas e, assim, dificultam a possibilidade de trabalhar em qualquer projeção neste momento.

A Adefa, em nota, afirmou: “Teremos que aguardar o desenvolvimento do primeiro trimestre de 2019 para compreender a real dimensão do comportamento do mercado”.

Extraoficialmente, e sob condição de sigilo, alguns executivos apresentaram suas visões para 2019: aqueles que cultivam visão mais otimista entendem que a produção pode chegar à faixa de 550 mil unidades, as exportações a 310 mil e as vendas a 750 mil veículos. E o grupo mais conservador acredita em produção de 500 mil unidades, mercado de 700 mil e exportação de 280 mil unidades.

Para embalar ainda mais o cenário 2019 terá eleições presidenciais na Argentina. Assim, em um comportamento clássico, a volatilidade do mercado colocará à prova todas as estatísticas e projeções.

Financiamentos em baixa

O financiamento para compra de carros, uma das principais ferramentas de comercialização no mercado argentino, começou a registrar um forte retrocesso por causa do incremento das taxas e dos preços dos veículos. O último registro disponível, de agosto, mostrou que a queda nos financiamentos foi de 40% ante igual período de 2017. De acordo com a

Acara, associação local dos distribuidores, em agosto foram financiados 33,3 mil veículos, o que representou 52% das vendas totais no mês. O setor alega que a retração aconteceu basicamente pelo aumento das taxas de juros, por sua vez puxada pelo incremento do dólar. Foi o quinto mês consecutivo em que os financiamentos se contraíram. A queda começou

em abril, com 3% menos no comparativo anual. Em maio foi de 14%, em junho 27% e em julho 28%.

O valor das parcelas do financiamento, obviamente, é determinado pelo preço do KM. E também por isso durante o ano os planos foram fortemente reajustados, pois estima-se que os preços dos veículos novos aumentaram mais de 40% em 2018.



Seja gentil. Seja o trânsito seguro.

Prazer, Indústria 4.0.

Parece ficção, mas para a Mercedes-Benz já é uma realidade. Revolucionamos a produção de caminhões com conectividade e inteligência artificial. Aplicativos monitoram a linha em tempo real, robôs transportam as peças, enquanto os colaboradores comandam tudo isso com muito mais ergonomia. É a inovação, mais uma vez, movendo a Mercedes-Benz.

www.mercedes-benz.com.br | CRC: 0800 970 9090

Mercedes-Benz
A marca que todo mundo confia.





RECUPERAÇÃO E EXPECTATIVA

Empresas sistemistas temem incertezas mas estão otimistas com 2019 – e ansiosas pela aprovação do Rota 2030

Boa parte das empresas de autopeças dedicadas à produção e montagem de sistemas instaladas no Brasil pode resumir rapidamente seu cenário atual da seguinte forma: 2018 foi um ano de recuperação e 2019 é de expectativa – e expectativa boa, é importante dizer, com estimativas de crescimento, ainda que relativamente tímido em diversos casos.

Um complemento importante é a ansiedade pelo Rota 2030: os sistemistas cruzam os dedos por sua rápida aprovação no Congresso Nacional, o que certamente desencadeará novos negócios, em particular na continuidade da busca por maior eficiência energética por parte das empresas fabricantes de veículos.

Um bom exemplo vem da Aethra, que deverá fechar 2018 em alta de 20% a 30% no faturamento. Segundo Adelírio Souza, seu diretor industrial, “não recuperamos tudo o que perdemos no passado e tivemos alguns tropeços este ano também, mas de qualquer forma será um crescimento considerável com relação a 2017”.

Para 2019 a empresa pretende aumentar sua participação nos próximos lançamentos das montadoras – fornece à maior parte delas, exceto General Motors e Toyota. Outra frente de negócios é a abertura de uma fábrica nos Estados Unidos e, mais

para a frente, também na Europa. Aqui a ideia, além de aumentar o faturamento, é diminuir a dependência de situações regionais instáveis.

A Delphi também fechará o balanço deste ano em crescimento de dois dígitos, embora não cite índices e números. Segundo Amaury Oliveira, seu diretor executivo de aftermarket para a América do Sul, “a produção aumentou e a força de trabalho cresceu cerca de 15%”.

Sobre 2019: “Temos na mesa várias projeções, dependendo do cenário político e econômico. Mas no geral acreditamos em um bom momento, juntamente com o Rota 2030. Manteremos os investimentos e pretendemos fomentar ainda mais as exportações”.

NÃO TÃO BEM, MAS CRESCENDO

A Aptiv, surgida de spin-off da Delphi, tem mais cautela nas perspectivas. Paulo Santos, seu vice-presidente e diretor executivo para América do Sul, conta que a expectativa para este 2018 era alcançar alta de até 12% nos negócios, mas o índice final deverá ficar na faixa dos 9%: “Tivemos um primeiro semestre bom, mas houve queda de volume na segunda metade do ano, por reajuste de estoques nos clientes. Nos adaptamos aumentando o portfolio

Boa parte dos sistemistas está esperando a aprovação do Rota 2030 pelo Congresso para dar início a plano de investimentos, de olho nas encomendas das montadoras

de produtos e as exportações, para Ásia e América do Norte, o que nos ajudou a conter os solavancos".

Para o próximo ano as contas de Santos apontam crescimento, mas dependendo do cenário a evolução pode variar bastante, de 3% a 7%: "Continuamos acreditando na região e no Brasil. Em 2019 teremos um plano de investimento importante e lançamentos de produtos".

No caso da Basf 2018 ia muito bem, obrigado, até a greve dos caminhoneiros. Para Gisela Pinheiro, vice-presidente de materiais e soluções funcionais, "foi um banho de água fria" – mas de qualquer forma a empresa calcula fechar 2018 em alta de 11% a 12%: "Encerraremos bem o ano, levando boas expectativas para 2019".

Para ela, independente do candidato que vencer as eleições, não haverá mudanças extremas no ambiente macroeconômico.

Caso semelhante é o da Continental. De acordo com Frédéric Sebbagh, presidente para Brasil e Argentina, 2018 deve trazer à empresa crescimento em torno de 5%: "Começamos bem o ano, com forte impulso no primeiro quadrimestre, mas a greve dos caminhoneiros gerou dúvidas não só no setor automotivo mas na indústria em geral".

O executivo acompanha de perto os desdobramentos do Rota 2030: "Esperamos que seja regulamentado até novembro, pois o programa é positivo ao fomentar busca por competitividade e tecnologia, com viés de desenvolvimento dos fornecedores tier 2 e 3".

A Continental mantém plano de investimento para os próximos anos no País,

de olho especialmente no cronograma de obrigatoriedade do ESC, sistema de controle de estabilidade, a partir de 2020: "Vemos a América do Sul como mercado estratégico".

Outra empresa a vislumbrar dois dígitos de crescimento em seu balanço de 2018 é a Schaeffler, segundo Marcos Zavanella, seu presidente e CEO para a América do Sul: de 13% a 15%. Já para 2019 o ambiente ainda é de cautela:

"Há um processo eleitoral em curso que pode trazer novas variáveis ao mercado. A expectativa positiva fica pela aprovação do Rota 2030 como instrumento para estabelecer regras de longo prazo e segurança para os investimentos. A retomada de crescimento na Argentina em 2019 representaria igualmente um fator muito positivo".

Pelos lados da Bosch o CEO e presidente para América Latina, Besaliel Botelho, avalia que "este é um ano de recuperação, porém vemos um desaquecimento em função do câmbio e das incertezas das eleições. É difícil prever o impacto, mas provavelmente nossa projeção de alta de 10% em relação ao ano passado poderá sofrer uma correção".

Para o ano que vem ele considera que "muita coisa dependerá do comportamento da economia, do câmbio, inflação e juros. Vamos aguardar para ver, mas não me parece que teremos um 2019 aquecido economicamente".

A Meritor, acompanhando a forte recuperação do mercado de caminhões e ônibus, calcula que sua produção avançará perto de 45%, este ano, com relação a 2017. Mas Kleber Assanti, seu diretor de vendas, marketing e aftermarket para a América do Sul, recorda que em 2011 a empresa chegou a produzir 15 mil eixos por mês, volume que no auge da crise do segmento de comerciais caiu para 3.3 mil unidades, também mensais: "Até meados de 2017 estávamos em ritmo produtivo de 4 mil eixos por mês, e neste ano alcançamos média próxima de 7 mil unidades mensais".

Para o ano que vem a expectativa é por nova elevação, agora de 13%. Recentemente a empresa investiu US\$ 15 milhões em

SEJA QUAL FOR A DIREÇÃO, A CUMMINS ESTARÁ SEMPRE PRONTA.

Tudo muda com muita velocidade e segue diferentes caminhos, mas a Cummins conhece o mercado como ninguém e está sempre preparada.



/// Foco no cliente

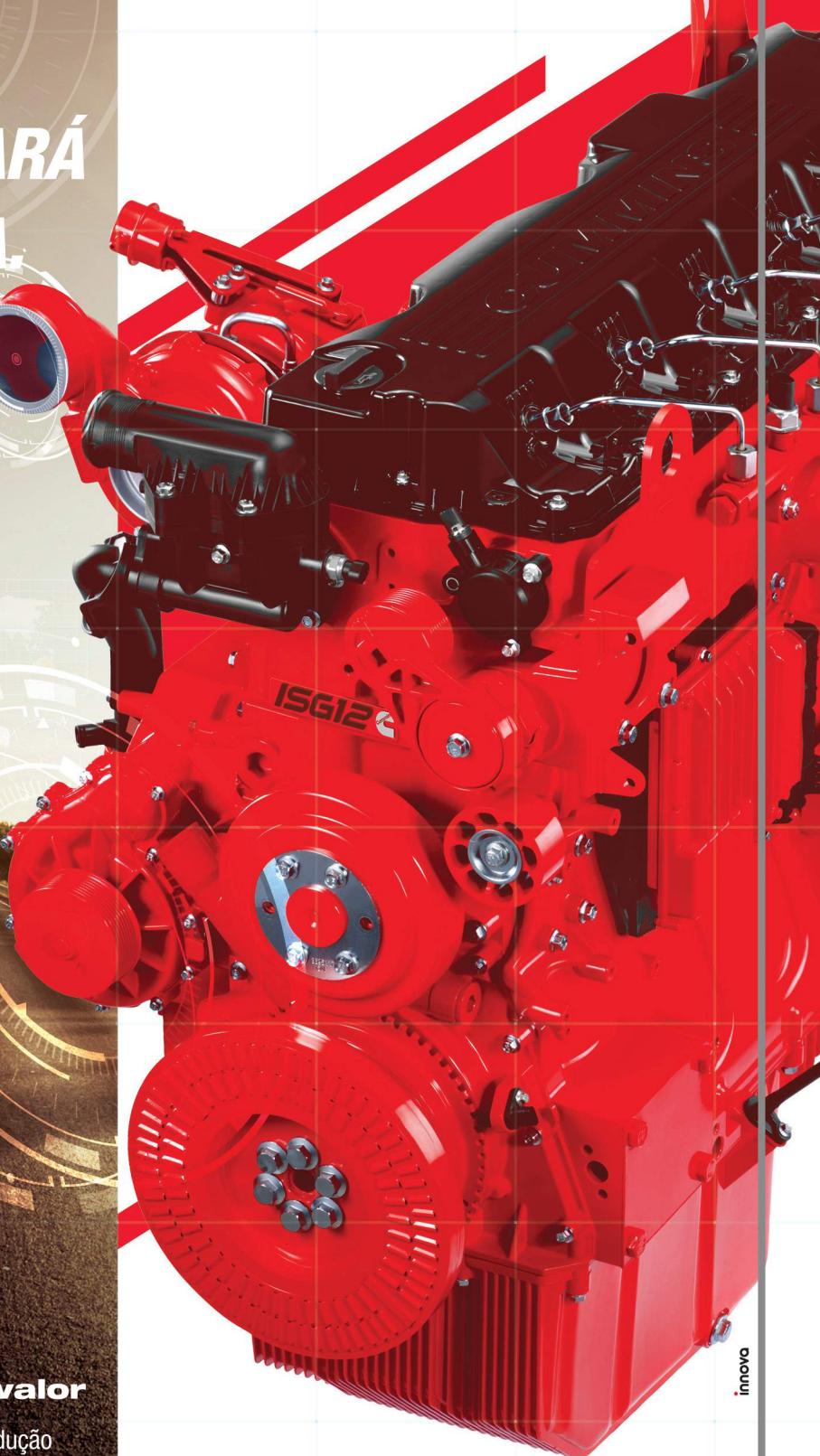
Projetos feitos de acordo com as necessidades de nossos clientes.

/// Tecnologias que geram valor

Desenvolvemos tecnologias fundamentais para redução do custo operacional.

/// Variedade de produtos

Motores de 2,8 a 12 litros para segmentos de caminhões leves, médios e pesados.



Fale com a Cummins.

0800 286 6467

www.cummins.com.br

www.facebook.com/cumminsbrasil





Divulgação/Escola do Teatro Bolshoi

**ACOMPANHANDO
O MOVIMENTO**
As sistemistas que trabalham mais diretamente com o segmento de veículos comerciais estão especialmente animadas com 2019, bem mais do que as dedicadas só aos leves

modernização e agora trabalha em novos projetos com a matriz, nos Estados Unidos: "Temos planos de localização de componentes e um novo projeto. Talvez não saia em 2019, mas o cenário é positivo".

O ano fechará bem, também, para a Eaton, resultado ajudado por lançamentos promovidos no fim de 2017 e pela alta nas exportações intercompany para os Estados Unidos. Os números variam conforme o segmento: de acordo com Marcos Janasi, diretor de negócios de componentes de

powertrain, os negócios para caminhões e ônibus devem crescer de 15% a 20% ao término de 2018, enquanto que para os de veículos de passageiros e comerciais leves o índice esperado é de 6% a 8%.

O ano que vem também verá evolução, acredita Janasi: "Trabalhamos com a perspectiva de elevação de 6% a 8% na produção para caminhões e de 5% a 6% para os veículos de passageiros e comerciais leves, com maior enfoque na venda doméstica e menor nas exportações". ■

Vote Dana no Prêmio AutoData



**Sair do lugar comum
é o melhor caminho.
Vamos juntos?**



**Muito além dos
estereótipos.**

Uma empresa reconhecida pela excelência e inovação não tem tempo para ficar andando em círculos, sem sair do lugar. É preciso romper a inércia permanentemente, trabalhando e investindo para atender e até antecipar as necessidades de um mercado exigente e cada vez mais competitivo.

Esse é o nosso compromisso: mover o que importa na melhor direção, desenvolvendo soluções inovadoras, alinhadas às demandas atuais e futuras do mercado e da própria indústria. Como no caso da nossa Junta Homocinética para Cardans, destacada como finalista no PACE AWARDS 2018, prêmio máximo da inovação da indústria automotiva mundial.

Vem avançar com a gente. Vote Dana no Prêmio AutoData 2018 e faça parte deste movimento.





VOCÊ
DE FIAT

**CENTRAL MULTIMÍDIA
COM WAZE INTEGRADO.
DEIXE AS TENDÊNCIAS
SEGUIREM VOCÊ.**

SAC: 0800 707 1000 / 0800 282 1001

Imagens meramente ilustrativas, com alguns itens opcionais.
No trânsito, a vida vem primeiro.

Garantia Fiat de 3 anos. Para usufruir dessa garantia, é obrigatória a realização das Revisões Programadas. O prazo de garantia oferecido já inclui os 90 dias da garantia legal. Para mais informações, consulte os manuais de Garantia e de Uso e Manutenção.

Roda de liga 17"



Volante Multifuncional



Leo Burnett Tailor Made

Câmbio automático
de 6 velocidades

Central Multimídia
Uconnect™ com conexão Waze

Taxa de câmbio preocupa premium

Mas Audi, BMW, Jaguar Land Rover e Mercedes-Benz, todas com fábrica no País, acreditam que 2019 será ano positivo para o segmento de luxo em vendas

O setor automotivo voltará a crescer em sua totalidade em 2018, mas especificamente para o mercado de luxo o resultado ainda é incerto. Na visão de executivos mais otimistas das empresas do segmento, como Frédéric Drouin, presidente da Jaguar Land Rover, as vendas desta faixa poderão crescer de 8% a 10%. Helder Boavida, presidente da BMW, fixa aposta nos 8%.

Já Johannes Roscheck, presidente da Audi, está do lado dos mais cautelosos. Para ele o mercado de luxo demorou um ano a mais para sentir os efeitos da crise e, igualmente, levará mais tempo para voltar a crescer:

"Acredito que o segmento ficará estável devido ao cenário de incertezas que temos para os próximos meses. Se as vendas crescerem, será pouco".

Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz, segue na mesma linha: "Toda instabilidade que cerca o setor dificultará o crescimento este ano, pois ainda não há um clima de euforia nos consumidores, em especial no nosso segmento".

O desempenho particular de vendas de cada marca este ano reflete as expectativas para o mercado total do segmento. A BMW estima para si expansão de 10% a 13%, disse Boavida: "No acumulado até agosto nossas vendas aumentaram 16%, mas não acredito que será possível manter esse crescimento até o fim do ano".

A Jaguar Land Rover cresceu 18% no mesmo período, em boa parte pelo desempenho de novidades como Jaguar E-Pace e Land Rover Velar. Mas seu presidente projeta alta um pouco mais modesta para o ano, ainda que dentro da faixa de dois dígitos.

No caso da Audi as vendas deverão fechar em patamar estável na comparação com o ano passado.

A Mercedes-Benz foi a única das quatro a não revelar expectativa de vendas para 2018. Schiemer disse que não consegue projetar um número para o fim do ano "diante de tantas incertezas, mas se o mercado da faixa não crescer nossas vendas deverão seguir este mesmo caminho. Até

**NOS PASSOS DO
DÓLAR E DO EURO**

As marcas de luxo
trabalham no País com
mais peças importadas
do que as demais.

E assim não têm
escapatória: avisam que
se o câmbio não descer
os preços vão subir.

Divulgação/Escola de teatro Bolshoi



agosto lideramos o mercado e a nossa principal meta é manter esse quadro".

Para 2019 os quatro executivos apostam no crescimento do mercado de luxo – todos destacam, porém, que o cenário incerto dificulta as projeções.

A BMW espera alta de 10% para o resultado final do segmento no ano que vem e calcula que suas vendas crescerão, no mínimo, no mesmo patamar. A Jaguar Land Rover igualmente aposta na expansão do mercado para o ano que vem, mas entende que uma projeção concreta só pode ser calculada depois da eleição presidencial. De acordo com Drouin "mais para o fim do ano saberemos se esta expansão será de 5% a 10% ou se poderá ser ainda maior".

A Audi igualmente estima crescimento em 2019, mas para Roscheck será fundamental observar como o mercado se comportará nos meses seguintes ao anúncio do resultado das eleições:

"O mercado de luxo tem potencial para crescer de 5% a 10% anualmente, mas pode ser que cresça menos ou mais do que isso no ano que vem. Precisamos saber primeiro quem será eleito: caso o

OBJETO DO DESEJO
Mercedes-Benz GLA produzido em Iracemápolis, SP: modelos de luxo representam música para os ouvidos de quem quer um SUV na garagem.



Divulgação/Mercedes-Benz

cenário eleitoral não traga nenhum grande impacto entraremos de vez na rota do crescimento".

O presidente da Mercedes-Benz é o mais cauteloso: para ele "se o cenário ficar mais ou menos estável existe uma tendência de crescimento, mas tudo dependerá dos acontecimentos após as eleições".

O otimismo relativamente coletivo justifica-se por alguns pontos, como a chegada de novos modelos no mercado. Drouin, da JLR, lembra que "teremos alguns lançamentos no ano que vem e acredito que nossos concorrentes também, e isso ajudará a sustentar a expansão que esperamos".

Roscheck, da Audi, ressalta que após as eleições o nível de investimento deverá ser maior e, com isso, o setor automotivo crescerá. Para Boavida, da BMW, o crescimento do setor continuará sendo impulsionado pela forte demanda por SUVs, que no caso de sua empresa já representam 60% das vendas.

Além do cenário político a instabilidade de dólar e euro é outra dificuldade para as empresas do segmento: afinal importam mais componentes para sua produção nacional, além dos próprios modelos que completam sua oferta no País.

Schiemer, da M-B, insiste na necessidade de previsibilidade: "Não importa a taxa do dólar mas sim quanto tempo ela ficará em um determinado nível, para que seja possível criar uma programação interna". Para ele, dependendo de quem ganhar as eleições presidenciais, o câmbio pode ir de R\$ 3,50 a R\$ 5.

A Audi até agora absorveu os impactos da elevação da taxa do dólar nos seus negócios, mas segundo Roscheck caso a cotação não recue será necessário aumentar o preço. "Nossa expectativa é que o dólar retome patamares anteriores após as eleições, com cotação de R\$ 3,50 a R\$ 3,80 no ano que vem".

Entendimento parecido para a tendência do câmbio, de redução após as eleições, têm a Jaguar Land Rover e a BMW – que estima cotação em torno de R\$ 3,70 ao fim do ano.

**VOCÊ
GERA NEGÓCIOS**

NÓS GERAMOS A ENERGIA

A FPT está lançando a sua própria linha de geradores de energia. O equipamento é nacional e está preparado para ajudar você a manter a produtividade da sua empresa em qualquer situação. É a força e a tecnologia da FPT trabalhando para gerar a energia que o seu negócio precisa para chegar mais longe.

▪ Extensa Linha
30 a 700 kVA.

▪ Acessibilidade
Fácil acesso aos itens de manutenção.

▪ Conectividade
Controle e monitoramento inteligente à distância.

▪ Customizável
Monte o gerador de acordo com as suas necessidades.



Produto disponível em
toda a rede de distribuidores FPT.
Saiba mais em www.fptindustrial.com.

FPT. Um dos líderes mundiais na
produção de motores, eixos e transmissões.
0800 378 0000



CHEVROLET CRUZE. O SEDAN COMO TODOS DEVERIAM SER.



Imagine um carro com a performance de um motor turbo de 153 cavalos e nota A em eficiência pelo Inmetro. Um carro com o mais completo pacote de tecnologias de segurança da categoria, como alerta de colisão frontal e de ponto cego, assistente de permanência na faixa e de estacionamento Easy Park, além da exclusiva tecnologia OnStar. Imaginou?

CHEVROLET CRUZE

3 ANOS
DE GARANTIA

chevrolet.com.br



Seja gentil. Seja o trânsito seguro.

Os serviços OnStar dependem da disponibilidade da rede celular compatível com a rede OnStar e da disponibilidade do sinal de GPS. Visite www.chevrolet.com.br/onstar para Concessionária Chevrolet ou o site www.chevrolet.com.br para obter informações sobre as versões, configurações disponíveis e condições de garantia. Procure o seu consultor. Faça revisões em seu veículo regularmente. CAC: 0800 702 4200 - Ouvidoria GMAC: 0800 722 6022.



FIND NEW ROADS™

CHEVROLET



verificar a área de cobertura e demais limitações dos serviços OnStar. Alguns recursos e funções disponíveis podem depender de compatibilidade com o dispositivo smartphone. Consulte uma de vendas para conhecer todos os acessórios disponíveis. Os veículos Chevrolet estão em conformidade com o Proconve - Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores.

Pavimentando o terreno

Caoa Chery quer consolidar presença em 2019 com três novos modelos

Este é o primeiro ano em que a Caoa Montadora apresenta suas perspectivas nesta tradicional edição de **AutoData** depois da união com a chinesa Chery. E seu presidente, Márcio Alfonso, atesta que no ano que vem "o desafio será um pouco maior, para além daquele já estabelecido: trabalharemos a consolidação da marca em paralelo ao desenvolvimento de novos produtos".

O executivo encara o momento com confiança no resultado: "Tudo é muito intenso e superlativo na China, e é bom vivenciar esse ambiente.

São escolas bem diferentes em ambiente fabril, análise de mercado e configuração de produtos, mas tudo é muito enriquecedor. Buscamos agora convergir para práticas comuns".

A Caoa Chery se prepara para lançar três produtos, que se somarão ao já apresentado Tiggo 2: "Na fábrica de Jacareí estamos investindo em uma linha de produção adicional para o Arrizo, um sedã médio. E em Anápolis o trabalho hoje compreende em especial uma extensão da área de montagem final, além de transformação logística".

A unidade de Goiás será a responsável pela produção de dois SUVs, Tiggo 4 e Tiggo 7.



Divulgação/Caoa

Além disso o centro de distribuição de peças da Chery terá novo endereço, em Barueri, SP, "para oferecer maior agilidade e um serviço de alto nível".

A projeção de Alfonso para o mercado interno total em 2018 é de 2,6 milhões de unidades, sendo 9 mil destes da Caoa Chery. Para 2019 o número é bem mais ambicioso: alcançar 34 mil veículos nacionais vendidos, dos quais 20 mil produzidos em Jacareí e 14 mil em Anápolis.

A estratégia será atacar em particular a faixa de mercado de R\$ 60 mil a R\$ 80 mil: "Há consumidores desta faixa de poder aquisitivo comprando".

No mercado geral, Alfonso acredita, 2019 verá crescimento "não muito grande". As razões, elenca, estão nos desafios macroeconômicos, na taxa de câmbio e no desemprego: "Estamos vivendo um período difícil, mas acreditamos em melhora". ■

Nossa meta é vender 20 mil veículos produzidos em Jacareí e 14 mil em Anápolis.

Márcio Alfonso

Fechamento 2018



Mercado total **2,6 milhões**



Mercado empresa **9 mil**



PIB **1,4%**



1 US\$ = **R\$ 3,80**



Selic **6,5%**



Inflação **4,05%**

Fechamento 2019



Mercado total **2,7 milhões**



Mercado empresa **34 mil**



PIB **2,5%**



1 US\$ = **R\$ 3,70**



Selic **8%**



Inflação **4,11%**

A TECNOLOGIA É JAPONESA, MAS O CORAÇÃO É BRASILEIRO.

FÁBRICA NO BRASIL

INTELLIGENT MOBILITY

TECNOLOGIA JAPONESA



Nissan Frontier

Nissan March

A Nissan acredita no Brasil e por isso vem investindo em sua fábrica em Resende (RJ), uma das mais sustentáveis em todo o mundo. Com foco na qualidade dos seus produtos e com o seu DNA de tecnologia japonesa, a Nissan vai facilitar o dia a dia dos condutores de um jeito inteligente e seguro: é o conceito Nissan Intelligent Mobility – a Nissan pronta para transformar a maneira como os carros são conduzidos, impulsionados e integrados na sociedade.

Quer conhecer o Nissan Intelligent Mobility de perto?

Agende um test drive em www.nissan.com.br



Innovation
that excites

law toria TBWA



Nissan Kicks

Nissan Sentra

Nissan Versa

/nissanbrasil @Nissan_Oficial Nissan_Brasil YouTube /nissanoficial

No trânsito, a vida vem primeiro.



Perspectivas 2021

FCA crê que vendas somadas na América Latina, fora México, podem atingir 5 milhões de unidades nos próximos três anos



Divulgação/FCA

AFCA está trabalhando bastante para chegar à próxima década com um novo ciclo de produtos em oferta. Por razão simples: crê na evolução dos mercados de Brasil e Argentina nos próximos anos.

A avaliação positiva de Antonio Filosa, presidente para a América Latina, está baseada em ambiente global de negócios "melhor do que em outros anos" e na pujança das economias mais fortes do planeta, que impulsionam o PIB global. Esses fatores ajudam os países emergentes da região, acredita: "Poderíamos ter os dois mercados mais acelerados, não fossem as incertezas políticas e macroeconômicas locais".

No Brasil Filosa acha difícil as vendas fecharem em 2,5 milhões este ano: "No máximo 2 milhões 450 mil unidades, mesmo sendo os últimos meses tradicionalmente mais fortes". Para 2019 o resultado deverá ser de 5% a 8% maior do que em 2018, estima.

A expectativa inicial para a Argentina era de um mercado em 2018 de algo em torno de 900 mil ou até mesmo 1 milhão de unidades. Mas a avaliação da FCA é que a crise fez a indústria automotiva perder 200 mil unidades só neste segundo semestre. "Acredito que ao fim do ano não superaremos 760 mil, 770 mil unidades".

Mas Filosa está animado com outros países da região América Latina, que podem somar de 800 mil a 850 mil unidades este ano: "Todos os mercados da Terra do Fogo até a fronteira com

o México têm boas perspectivas de aumento dos volumes exportados a partir do Brasil e da Argentina".

Por causa dessas projeções as fábricas da FCA estão ajustando a produção diária para atender à demanda regional: "Em Betim a média diária é de 1,5 mil a 1,6 mil carros por dia. Em Córdoba fazemos 320 unidades por dia, mas ajustaremos. E em Goiana desde julho estamos produzindo pouco mais de novecentos veículos diariamente".

Este volume na fábrica da Jeep alcança a capacidade máxima e seguirá nesse ritmo em 2019, enquanto em Betim, MG, haverá incremento de 100 unidades/dia – "e em Córdoba precisamos analisar um pouco mais: possivelmente reduziremos a velocidade da linha".

Nos próximos doze meses, segundo Filosa, a FCA terá uma agenda cheia: "Teremos modificações em produtos e lançamentos de novos modelos. Nesse período também vamos trabalhar com os fornecedores para o próximo ciclo, que se inicia em 24 meses. O primeiro destes novos produtos já está sendo desenvolvido. Estamos reunidos com os acionistas para aprovação de investimentos que representarão novos segmentos para a marca Fiat e a continuidade do trabalho de elevar o status da marca Jeep".

Tudo isto deve se tornar realidade a partir do segundo semestre de 2020 – o

plano enxerga um mercado regional em 2021 de até 5 milhões de unidades, "com o Brasil com perto de 3 milhões, a Argentina fora da recessão com 1 milhão e os outros mercados somados também com volume de 1 milhão". ■

Fechamento 2018



Produção total **Acima de 3 milhões**



Mercado total **2 milhões 450 mil**



Produção empresa **Alta de 10%**



Mercado empresa **Alta de 34%**

Fechamento 2019



Produção total **Alta de 12% a 18%**

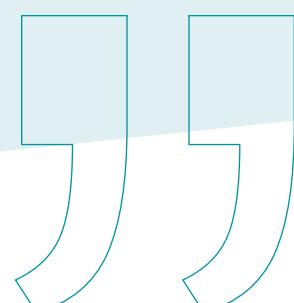


Mercado total **Alta de 5% a 8%**



Em 2019 o mercado brasileiro deverá ser de 5% a 8% maior do que o de 2018.

Antonio Filosa





Muitos desafios, poucas opções

A quase centenária Ford ajusta sua estrutura no País e na região América do Sul

A presença quase centenária oferece à Ford um olhar diferenciado para o Brasil. Seu vice-presidente, Rogelio Gólfarb, considera que "todas as atividades industriais no País estão comprometidas de uma forma ou de outra, o setor automotivo inclusive. Não conseguimos manter preço compatível com IPCA de 4% enquanto sofremos aumento de dois dígitos nas commodities globais, cenário amplificado pela taxa de câmbio".

“

Talvez seja a primeira vez na indústria automotiva que a recuperação do volume não signifique saúde financeira.

Rogelio Gólfarb

MWM no Prêmio AutoData 2018.

***Nossa tradição em alta tecnologia
e desempenho merece seu voto.***



***Acesse agenciaautodata.com.br
e vote na MWM na categoria***

✓ POWERTRAIN

CONTAMOS COM SEU APOIO.

Veicular • Industrial • Agrícola • Construção • Geração de Energia • Marítimo

 facebook.com/MWMmotores

 [@MWMmotores](https://www.instagram.com/MWMmotores)

MWM
A NAVISTAR COMPANY
mwm.com.br

Reduza a velocidade, preserve a vida.

Fechamento 2018



Produção total **3 milhões 21 mil**



Mercado total **2,5 milhões a 2 milhões 540 mil**



Exportação total **766 mil**



PIB **1,36%**



1 US\$ = **R\$ 3,83**



Selic **6,5%**



Inflação **4,09%**

Com a ameaça de capacidade ociosa a forma de manter volumes de produção foi incrementar os negócios da venda direta – que, segundo o executivo, não necessariamente traz bom retorno aos investimentos.

“Esta é a realidade enfrentada diariamente e há um bom tempo pela indústria automotiva.”

Para ele a combinação de pressão nos custos e menor preço das vendas diretas trouxe às empresas uma combinação difícil de superar: “Aqueles que projetaram a tendência para 2018 a partir do resultado obtido no último quadrimestre de 2017 devem estar agora usando a caneta vermelha em suas contas”.

A perspectiva ainda é mais difícil com as notícias vindas da Argentina, principal cliente externo dos veículos brasileiros. Golfarb lembra que no Congresso AutoData Perspectivas 2018, em outubro de 2017, já alertava para quadro

que não deveria repetir o crescimento registrado naquele ano, “pois a Argentina é macroeconomicamente vulnerável”.

Com estas condições nos principais mercados da América do Sul no radar da empresa há pelo menos três anos as perdas seguem se repetindo. O diagnóstico fez a Ford promover ajuste na organização da região para transportar com maior eficiência esse duro período, diz o executivo: “Reduzimos os quadros e conseguimos alcançar uma alta eficiência com as equipes disponíveis em todas as áreas”.

Dessa forma, sem apresentar números, Golfarb aponta os direcionamentos Ford: “Nossas projeções indicam crescimento de vendas, com elevação moderada na produção e estabilidade com viés de queda nas exportações. Essa é a nossa visão para este ano e para o próximo”. ■

Fechamento 2019



Mercado total **Alta de 5% a 10%**



PIB **2,5%**



1 US\$ = **R\$ 3,75**



Selic **8%**



Inflação **4,11%**



USIMINAS. AÇO EM DIA COM OS MAIORES DESAFIOS INDUSTRIAS DO BRASIL.

A Usiminas contribui para elevar o patamar tecnológico da indústria brasileira. Com um Centro de Pesquisa e Desenvolvimento, referência na América Latina, a empresa produz aços avançados de alta resistência mecânica, customizados de acordo com a necessidade de cada cliente. Para o setor automotivo, por exemplo, a Usiminas combina leveza e resistência mecânica em aços que aumentam a segurança do veículo e diminuem o consumo de combustível e emissões atmosféricas. Isso é inovação. Isso é aço em dia com o futuro.

usiminas.com

 facebook.com/Usiminas

 twitter.com/Usiminas

 linkedin.com/company/usiminas



USIMINAS 

Aço em dia com o futuro

OS DESAFIOS DO MERCOSUL

Contrastes nos mercados de Brasil e Argentina são decisivos para as projeções GM

Apesar dos fatores internos que geram incertezas no mercado brasileiro como um todo e, em particular, no automotivo, o presidente da General Motors Mercosul, Carlos Zarlenga, volta suas atenções para a Argentina. Ele, em última instância, é o responsável pelo desempenho produtivo e de vendas nos dois principais mercados da região que, de acordo com sua análise, passam por

Fechamento 2018



Mercado total **2 milhões 550 mil a 2,6 milhões**



PIB **1,7%**



1 US\$ = **R\$ 3,95**



Selic **6,7%**



Inflação **3,7%**



Christian Castanho

O Favorito do Mercado Agora

Com Uma Automática Allison

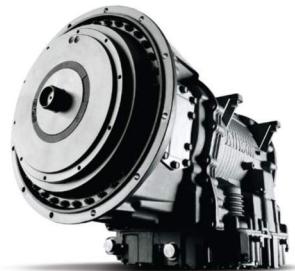


Os passageiros e os motoristas dos ônibus **Mercedes-Benz OF 1721 L e OF 1721** vão experimentar uma condução mais suave e uma operação mais fácil, graças à Allison Transmission.

Uma transmissão totalmente automática Allison fornece mudanças contínuas e ininterruptas de energia.

Isso resulta em uma condução mais confortável, melhor aceleração, maior manobrabilidade e operação mais eficiente. Acrescente a tecnologia xFE de economia de combustível da Allison, e os Mercedes-Benz OF 1721 L e OF 1721 chegarão às ruas do Brasil como o transporte público mais confortável, econômico e confiável disponível.

Allison Transmission. Melhorando o Modo Como o Mundo Trabalha.



allisontransmission.com

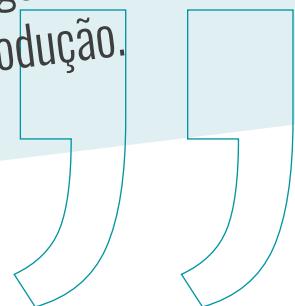


 **Allison**
Transmission®



20% da produção brasileira é exportada para a Argentina. E por sua vez a Argentina exporta 80% de sua produção.

Carlos Zarlenga



momentos bastante distintos – ainda que igualmente desafiadores.

O país vizinho, acredita, viverá ajustes macroeconômicos indispensáveis para colocar as contas em ordem. Estes, aliados à confiança e aos recursos do consumidor para enfrentar uma potencial recessão, serão determinantes em 2019. Zarlenga, de qualquer forma, se diz confiante na recuperação.

“As vendas na Argentina no primeiro semestre foram muito boas. Ainda não sabemos se os próximos meses serão difíceis: em moeda local, em pesos, os negócios poderão parecer pouco atrativos, mas por outro lado em dólares as compras tendem a se tornar mais interessantes.”

O executivo acredita que a Argentina fechará 2018 com 750 mil unidades comercializadas e que este volume crescerá em 2019, ainda que levemente, para algo na faixa de 760 mil a 780 mil veículos.

Para o Brasil o executivo avalia que o mercado hoje se situa dentro de um contexto de expectativas de longo prazo: “Descontando picos e vales hoje estamos dentro do padrão de uma reta de crescimento. Os 3,8 milhões de veículos de 2013 estavam acima dela e 2018 está abaixo”.

Em números Zarlenga acredita em vendas totais no mercado interno nacional de até 2,6 milhões em 2018 e crescimento de 7,7% em 2019 – ou seja, algo muito próximo de 2,8 milhões de unidades comercializadas ano que vem.

“A confiança do consumidor está apresentando comportamento inabalável e as taxas de juros continuam atrativas. Isso se reflete em crescimento, que será também ajudado pela chegada de novos produtos.”

O momento GM, agora, é de desenvolvimento de vinte novos modelos Chevrolet, processo que, segundo Zarlenga, está mantendo todos “muito ocupados por aqui”.

Assim, por causa de eventual desequilíbrio nos números durante esse processo, a GM preferiu não apresentar projeções para 2019 em produção e exportação.

■

Fechamento 2019



Mercado total **2,8 milhões**



PIB **2,5%**



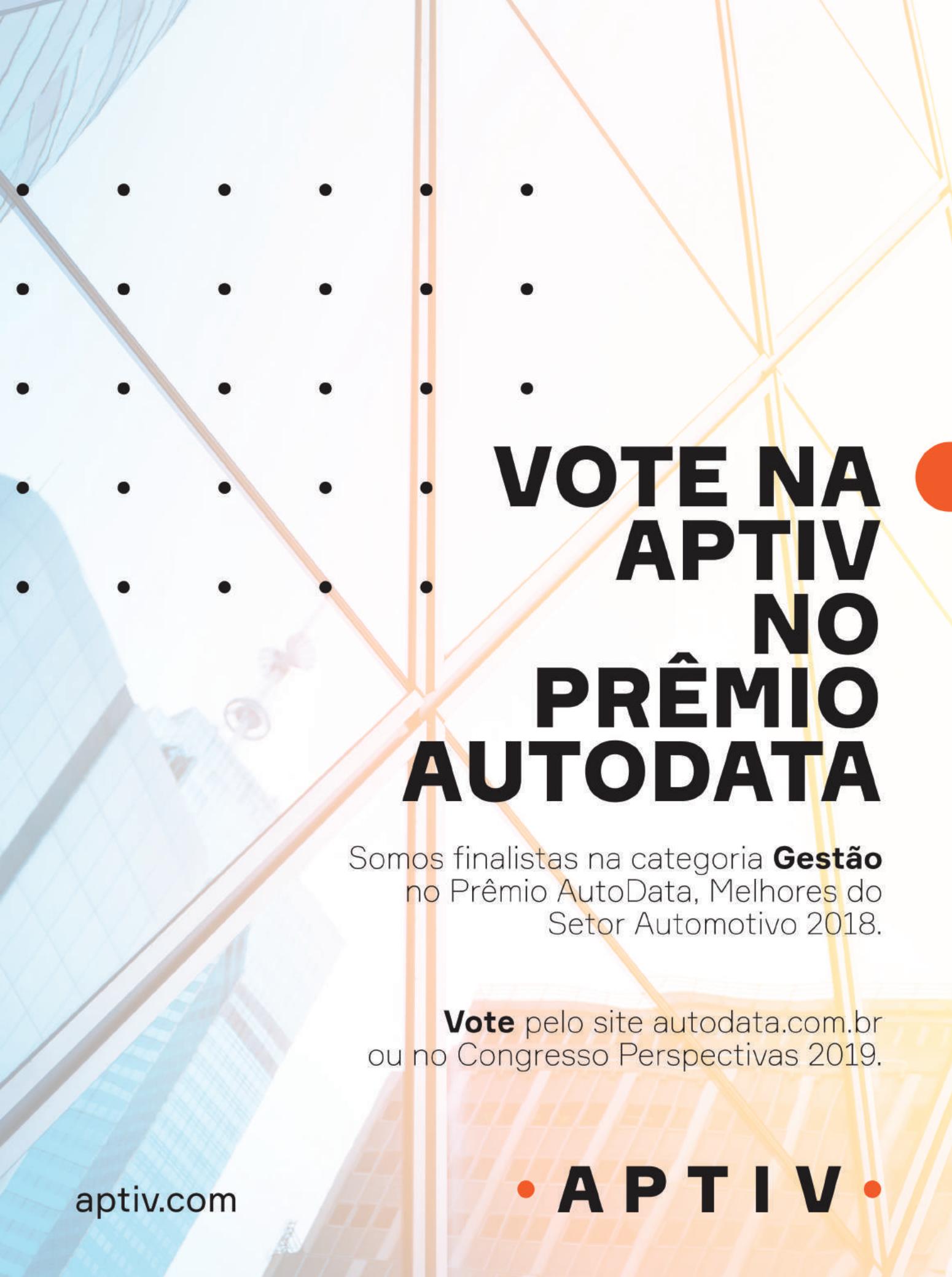
1 US\$ = **R\$ 3,85**



Selic **8,1%**



Inflação **4,4%**



VOTE NA APTIV NO PRÊMIO AUTODATA

Somos finalistas na categoria **Gestão**
no Prêmio AutoData, Melhores do
Setor Automotivo 2018.

Vote pelo site autodata.com.br
ou no Congresso Perspectivas 2019.



Divulgação/Honda

2019, ITIRAPINA, ANO 1

Conservadora, Honda manterá mesmos níveis de 2018 em 2019. E a mudança de fábrica começa.

É um fato: a Honda Automóveis sabe que perderá participação no mercado brasileiro tanto em 2018 quanto 2019. Mas isso não parece preocupar Issao Mizoguchi, seu presidente para a América do Sul.

"Sendo conservador acredito que manteremos em 2018 os mesmos níveis de produção e vendas de 2017, enquanto o mercado total vai subir. E este quadro se repetirá em 2019."

A tranquilidade do executivo ante o cenário se justifica no seguinte raciocínio: "É um movimento esperado. Este ano o mercado crescerá especialmente pelo aumento de vendas dos modelos mais acessíveis,

“

A produção total poderá até ser um pouco menor em 2019, devido à queda nas exportações.

Issao Mizoguchi

”

que também foram os que mais caíram durante a crise. Quando outros fabricantes deixaram de vender modelos desta faixa a Honda ganhou mercado, pois permaneceu estável. Não tivemos queda significativa durante a crise: então, por outro lado, não viveremos a bonança de recuperação".

Em números isso significa algo próximo de 136 mil unidades Honda comercializadas no País.

Para 2019 Mizoguchi projeta mercado total em ritmo de alta de um dígito ante 2018: "Não acredito que chegue a dois dígitos". Para ele "o ano que vem dependerá muito das consequências das eleições e

da agitação externa, mas creio que a situação deverá se estabilizar depois da eleição, com um câmbio um pouco melhor do que hoje". De qualquer forma, diz, "a não ser que o futuro presidente faça alguma coisa muito radical na economia a possibilidade do País continuar crescendo é grande".

A Honda entende que um mercado interno ao redor de 4 milhões de unidades só se repetirá por volta de 2024 ou 2025.

Para o agora a situação na Argentina é que preocupa o presidente da Honda: "A produção total brasileira poderá até ser um pouco menor em 2019, devido à queda nas exportações. E a crise na Argentina afeta tanto lá quanto aqui, pois fabricando menos lá também importamos menos para cá".

No universo particular Honda 2019 será ano importante pois em janeiro começa a transferência de produção de Sumaré para Itirapina, ambas no Interior paulista – o processo completo segue até 2020.

Segundo Mizoguchi a mudança não trará níveis adicionais de produção, mas por outro lado, mesmo com a inerente complexidade da mudança, também não reduzirá os volumes fabris.

Fechamento 2018



Produção empresa **De 0% a 5%**



Mercado empresa **De 0% a 5%**



Exportação empresa **Alta de 40%**

Sistemas de exaustão da Eberspaecher asseguram MOBILIDADE SUSTENTÁVEL

Empresa desenvolveu sistemas inovadores como o túnel misturador para um melhor tratamento do Arla 32 e o canning oval para veículos comerciais, solução que otimiza a utilização do espaço no processo de instalação.



Com mais de 150 anos de história, a Eberspaecher, empresa alemã fundada em 1865, está na vanguarda tecnológica no desenvolvimento de soluções que visam a redução da emissão de poluentes em veículos. A empresa é líder mundial no fornecimento de sistemas de exaustão Euro 6 e EPA 10 para veículos comerciais e é a terceira maior fabricante desses sistemas especificamente para automóveis de passeio.

A Eberspaecher atua globalmente em três grandes divisões: Tecnologia de Exaustão, Sistema de Controle Climático e Controles Automotivos. Com vistas no potencial do mercado automotivo brasileiro, cuja perspectiva é a utilização de motores movidos a diesel, biodiesel, gasolina e álcool em larga escala durante as próximas décadas, a empresa abriu duas unidades no País: uma em Sorocaba, SP, em 2010, e outra em Resende, RJ, em 2014.

Com as regras que regulam a emissão de poluen-

tes automotivos cada vez mais severas em todo o mundo, particularmente na Europa, Ásia e EUA, as grandes montadoras de veículos comerciais encontram nos sistemas de pós-tratamento da Eberspaecher a eficiência desejada para que seus veículos possam atendê-las com larga margem de segurança.

A empresa já ultrapassou a marca de três milhões de produtos comercializados e os pedidos se multiplicam à medida que cresce o número de cidades que buscam meios para reduzir significativamente a emissão de partículas geradas especialmente pelos veículos utilizados na logística urbana.

Líder global no fornecimento de sistemas de pós-tratamento de gases, a Eberspaecher desenvolve produtos sustentáveis de alta tecnologia e sob medida para as principais fabricantes de veículos no mundo. No Brasil, as duas unidades industriais da empresa atendem clientes como MAN, Nissan, Renault e Scania.

A maioria dos fabricantes de caminhões na Europa e nos Estados Unidos confia na Eberspaecher para atingir os mais restritos limites de emissões. A introdução de limites de emissões como Euro 6, na Europa, Bharat 6 na Índia, China 6, na China e Proconve P8, no Brasil mostra que ainda existe muito potencial, particularmente em mercados emergentes, para o motor de combustão interna continuar desempenhando um papel global importante no transporte de longas distâncias no futuro. Nos continentes asiático e americano é crescente a demanda pelo novo sistema em linha, com custo otimizado. O siste-

ma de exaustão é totalmente customizado para caminhões pesados, médios e leves. A configuração característica é o DOC (Diesel Oxidation Catalyst), o DPF (Diesel Particulate Filter) e o SCR (Selective Catalyst Reduction) montados em um eixo único.

Melhores sistemas SCR com o inovador túnel misturador

Uma inovação para sistemas em linha é o túnel misturador que pode ser desenhado para qualquer diâmetro e assegura o melhor tratamento da mistura ureia num espaço confinado e, desta forma, oferecendo eficiente redução dos poluentes. O misturador é otimizado para diferentes injetores de Arla 32 e para os requisitos de espaço de instalação. O projeto das duas partes conformadas por repuxo profundo assegura ótima evaporação e mistura da solução ureia com os gases da exaustão.

O resultado é a distribuição homogênea da amônia liberada que reage com o NOx no SCR para formar nitrogênio e água, substâncias inofensivas para nossa saúde. Ao mesmo tempo, o inovador projeto do misturador minimiza a formação de depósitos. A gestão térmica nos sistemas de exaustão também desempenha papel importante na melhoria da remoção dos poluentes. A Eberspaecher atua em conjunto com instituições internacionais renomadas na busca de soluções ainda melhores para redução de NOx e de emissões de CO2 a baixas temperaturas.



Canning em novo formato reduz espaço

O catalisador requer grandes monolitos que são alojados em invólucros metálicos. No processo chamado de canning, os substratos são acomodados em uma casca metálica com a ajuda e proteção de mantas. Fatores que devem ser considerados são a falta de espaço para o sistema de exaustão, a situação de demanda térmica para instalação e a alta carga durante um longo período de tempo.

Com o canning oval para veículos comerciais, a Eberspaecher desenvolveu um conceito para otimizar o grau de utilização do espaço. No futuro, outros formatos tais como o retangular arredondado também serão possíveis. A solução desenvolvida pela Eberspaecher faz ótimo uso do espaço de instalação e melhora o fluxo ao substrato. Os fabricantes de veículos se beneficiarão de uma maior flexibilidade na integração dos módulos catalisadores.

Sistemas de controle de emissões compactos e leves

Para economizar peso e espaço dos sistemas de controle de emissões, a Eberspaecher desenvolveu uma solução compacta – o eficiente sistema 1Box. Ele combina o DOC, o DPF e o SCR em um único sistema. O sistema 1Box é até 40% mais leve do que um sistema convencional, mostra resposta rápida e contra-presão mais baixa.

Inovadora e atenta às demandas da sociedade por um sistema de transporte ecologicamente sustentável, a empresa tem desenvolvido várias tecnologias com o objetivo de reduzir drasticamente não só a emissão de CO2 como também os níveis de ruídos dos veículos.

É complexa toda engenharia envolvida para se produzir catalisadores capazes de atender com boa margem de segurança as severas normas mundiais que determinam contínua redução de emissão de CO2 e ruídos tanto na logística urbana quanto na rodoviária (de grandes distâncias). A Eberspaecher, como líder global no fornecimento desses sistemas, está na dianteira tecnológica no desenvolvimento de soluções que não só atendem as legislações ambientais mais rigorosas do planeta como, também, permitem que as montadoras sigam oferecendo a seus clientes veículos cada vez mais eficientes e sustentáveis.

Terceiro turno na cabeça

Nissan se programa: quando o mercado atingir 2,7 milhões/ano, ampliará produção em Resende.



Divulgação/Nissan

Em junho, poucas semanas após a greve dos caminhoneiros, o presidente da Nissan, Marco Silva, apresentou no Seminário AutoData Revisão das Perspectivas as novas visões da empresa para o mercado brasileiro de veículos. Naquela ocasião ele reduziu em 50 mil unidades a estimativa de vendas totais para 2018, ajustada para 2 milhões 450 mil automóveis e comerciais leves.

E até agora nada mudou: apesar da reação rápida das vendas no início do segundo semestre, das incertezas geradas com as eleições e da explosão de mais uma crise na Argentina suas estimativas para o Brasil prosseguem placidamente inalteradas. E ele projeta crescimento para o ano que vem: "O mercado não voltará a cair. Pode até andar de lado, mas tem um grande potencial para crescer. Até dois dígitos".

Silva revela trabalhar com a possibilidade de abrir o terceiro turno na fábrica de Resende, RJ, já no ano que vem, quando o ritmo das linhas deverá crescer de 10% a 15%. Caso se concretize sua expectativa para um mercado total de 2,7 milhões de automóveis e comerciais leves vendidos por aqui em 2019 fatalmente a decisão será tomada.

"Teremos que ser rápidos para reagir a eventual aumento da demanda. Temos o objetivo de crescer acima da média do mercado, até porque contaremos com

Fechamento 2018



Mercado total **2 milhões 450 mil a 2,5 milhões**



Produção empresa **120 mil**



Mercado empresa **95 mil**



Exportação empresa **22 mil a 25 mil**



PIB **1,6%**



1 US\$ = **R\$ 3,70 a R\$ 3,90**



Selic **6,5%**



Inflação **4,0%**

Fechamento 2019



Mercado total **2,5 milhões a 2,7 milhões**



Produção empresa **140 mil**



Mercado empresa **100 mil a 110 mil**



Exportação empresa **25 mil a 30 mil**



PIB **2,5%**



1 US\$ = **R\$ 3,60 a R\$ 4,00**



Selic **8,0%**



Inflação **4,2%**

volume adicional da Frontier, que virá da Argentina com mais versões."

A situação argentina, contudo, preocupa o executivo. Ele admite que o mercado argentino não chegará às 900 mil unidades estimadas no início do ano, devendo fechar em 750 mil. Para manter o ritmo de exportações de Resende, de onde 15% da produção abastece concessionárias argentinas, a Nissan já busca abrir outras frentes para vender seus modelos, especialmente o Kicks, em outros mercados da América Latina.

Também os planos de nacionalização de componentes, iniciados em 2015,

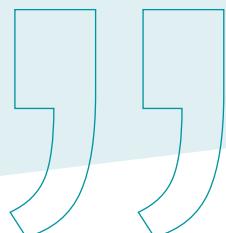
devem acelerar no ano que vem, em particular devido à recente elevação do dólar – "a localização é estratégica".

A Nissan brasileira conseguiu da matriz um adiantamento de seu próximo ciclo de investimento: recursos serão destinados para aprimoramentos técnicos nas linhas de Resende e atualizações de produto, notadamente March e Versa. O valor total do aporte está em discussão com a matriz, para ser aplicado no ciclo 2018-2023 – e o anúncio não deve demorar.



O mercado não voltará a cair. Pode até andar de lado, mas tem potencial para crescer até dois dígitos.

Marco Silva



DOIS DÍGITOS, APESAR DAS INCERTEZAS

Embalada por seus novos produtos, Grupo PSA calcula alta de mais de 10% em seus volumes comercializados em 2019



Divulgação/Nissan

Dentre as tantas incertezas de Fabrício Biondo, vice-presidente de comunicações, relações externas e digital do Grupo PSA Peugeot Citroën na América Latina, há ao menos uma certeza: a produção na unidade de Porto Real, RJ, bem como as vendas dos modelos das duas marcas no mercado brasileiro crescerão na casa dos dois dígitos em 2019.

As fichas estão depositadas no mais recente lançamento da Citroën, o C4 Cactus. Só ele deverá responder por 50% das vendas domésticas da marca, além de iniciar ofensiva de veículos produzidos na unidade fluminense sobre mercados da América Latina – além de Argentina, que seguirá com as dificuldades encontradas neste segundo semestre, estão na mira exportações para os mercados chileno, colombiano e peruano.

“Estamos em negociações para mercados no Norte da África também, mas ainda não temos nada fechado.”

Até agosto as vendas de Peugeot e Citroën, somadas, chegaram a 34,5 mil unidades, volume que colocou a montadora na décima-primeira posição do ranking brasileiro. A décima, Nissan, teve 63,7 mil emplacamentos no período.

Experimente hoje a mobilidade do futuro

www.bosch-mobility-solutions.com.br

A Bosch estará presente no **Salão Internacional do Automóvel de São Paulo**, de 08 a 18 de novembro de 2018, no **Espaço New Mobility**.

Conheça as soluções **Bosch** para a mobilidade **autônoma, conectada e elétrica**.



Faça revisões em seu veículo regularmente.



BOSCH

Tecnologia para a vida

Fechamento 2018



Produção total **3 milhões**



Mercado total **2,4 a 2,5 milhões**



Exportação total **750 mil**



PIB **1% a 1,5%**

Fechamento 2019



Produção total **3,1 milhões**



Mercado total **10% a 15%**



Exportação total **Queda ante 2018**



Produção empresa **Acima de 10%**



Mercado empresa **Acima de 10%**

Além do Cactus, Biondo acredita que a linha de veículos comerciais das duas marcas – os Peugeot Partner e Expert e os Citroën Berlingo e Jumpy – e os SUV Peugeot 3008 e 5008 ajudarão a crescer as vendas da companhia.

Mas no que diz respeito ao mercado geral vêm as incertezas: segundo o executivo tudo dependerá de como e quanto o novo governante brasileiro conseguirá avançar as reformas. Biondo entende que um eventual apoio do Congresso, de forma a acelerar aprovação dessas medidas, pode fazer o mercado crescer em maior velocidade.

"Em cenário otimista o mercado automotivo descola de vez da política e cresce dois dígitos, na faixa de 10% a 15%, o que seria extremamente saudável. Em quadro intermediário evolui um dígito."

O executivo acrescenta ainda, porém, a possibilidade de cenário negativo no caso das reformas não avançarem: "Aí as coisas vão piorar. O descolamento ficaria mais complicado".

A maior aposta de Biondo diante desses três cenários é o do meio: "É o mais plausível. Vamos continuar crescendo".



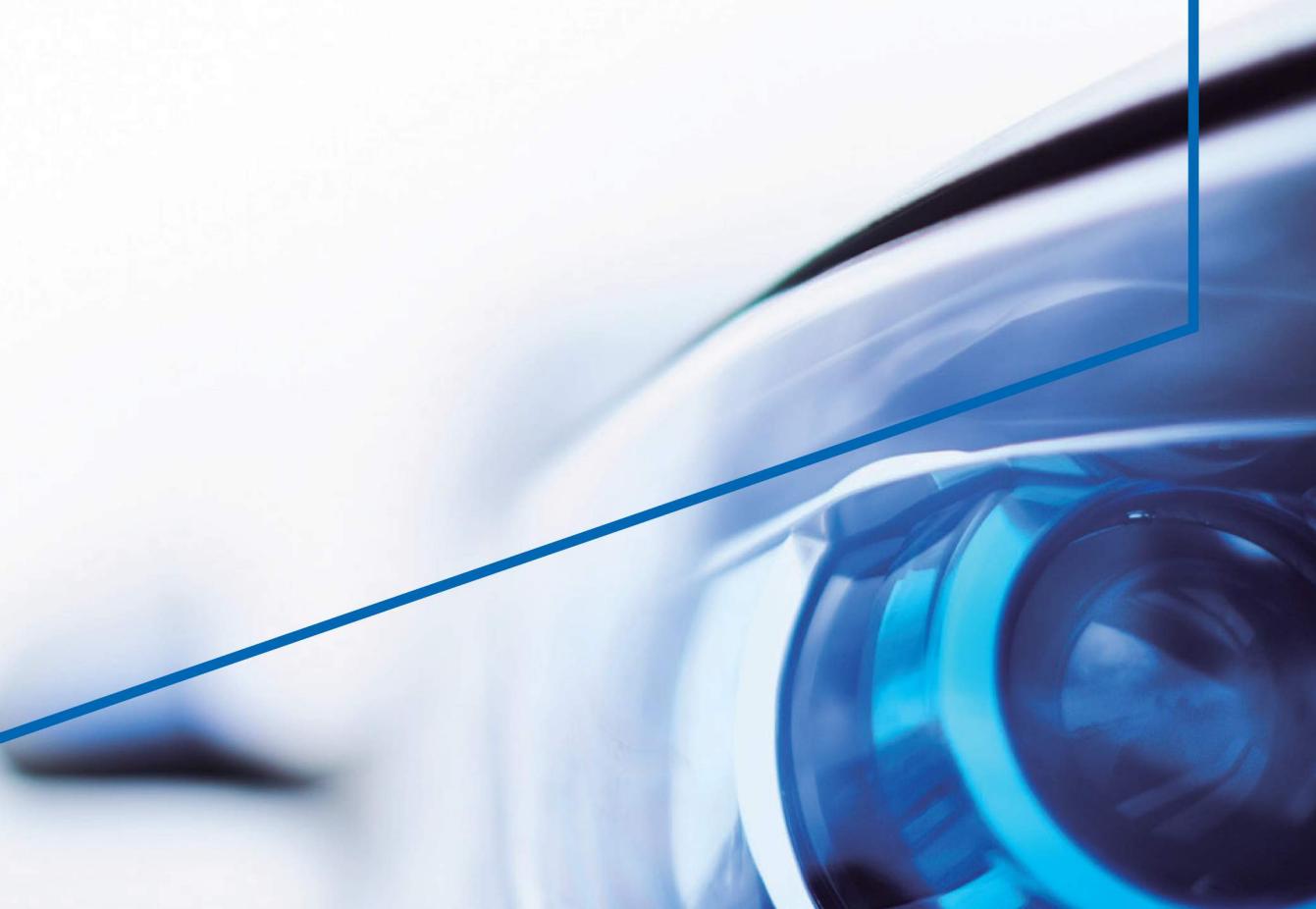
Em cenário otimista o mercado automotivo descola de vez da política e cresce dois dígitos, de 10% a 15%.

Fábrício Biondo

Vote na Delphi

A **Delphi** é mais uma vez **finalista** no prêmio AutoData!

Este ano, estamos concorrendo na categoria "Gestão" pelo sucesso que foi o nosso SpinOff do final de 2017, a cisão que nos transformou em uma nova empresa independente.



MISSÃO: FATIA DE 10% ATÉ 2022.

Renault vislumbra para 2019 uma repetição de 2018: quer, de novo, crescer acima da média.



Divulgação/Renault

O recado que Luiz Pedrucci, presidente da Renault do Brasil, passa diariamente para as suas equipes é: façam seu trabalho sem se preocupar excessivamente com o cenário para além dos muros. Segundo o executivo o que ocorre externamente à companhia não está ao alcance: "Claro que precisamos estar atentos com o que acontece lá fora, mas o desempenho real vem de dentro de casa".

A receita está dando certo: em 2018, ano em que comemora 20 anos de produção nacional, as vendas Renault estão mais aceleradas do que a média do mercado nacional. Com isso,

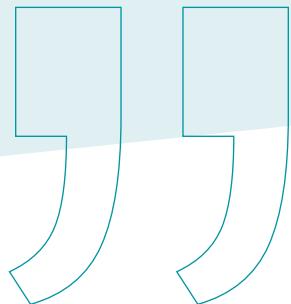
Fechamento 2018



Mercado total **2 milhões 450 mil**

“Estamos crescendo ano a ano desde 2010. Mantivemos os investimentos mesmo durante a crise.”

Luiz Pedrucci



naturalmente, a fatia de participação no segmento de automóveis e comerciais leves cresceu. E no acumulado até agosto alcançou a melhor marca da história para a empresa, 8,5%.

“Estamos crescendo ano a ano desde 2010. Mantivemos os investimentos mesmo durante a crise.”

Para o fechamento deste ano, em termos de mercado interno total, Pedrucci acredita que o volume ficará próximo à faixa de 2 milhões 450 mil unidades. E para 2019 estima que as vendas continuem a crescer, ainda que ele não estabeleça um índice: considera apenas que ocorrerá “evolução constante no próximo ano e nos anos seguintes”.

Para o presidente da Renault o mercado brasileiro ainda demandará mais alguns anos para retomar volume recorde como o registrado em 2013.

Quanto à Renault em particular a ideia é, novamente, ampliar volumes de produção e participação de mercado:

“Nossa ambição é chegar a 10% de fatia de mercado em 2022, meta que será apoiada por renovação de gama e inclusão de novos produtos. O quanto conseguiremos avançar dos 8,5% até os 10% no ano que vem não sei dizer, mas cresceremos acima da média do mercado mais uma vez”.

Nas exportações Pedrucci acredita que o ritmo de 2018 poderá ser mantido em 2019, compensando uma provável perda de volume para a Argentina com novas vendas para outros mercados da região como Colômbia, México, Peru e Uruguai.

Assim, considerando o mercado interno e as exportações, as linhas de montagem da fábrica de São José dos Pinhais, PR, contarão com ritmo mais forte no ano que vem: este ano serão 307 mil unidades produzidas, 17% a mais do que em 2017. O presidente da Renault, entretanto, preferiu não arriscar um índice de crescimento para 2019 em termos produtivos.

Feliz R\$ 1 bilhão

Toyota anuncia investimento pesado para Indaiatuba, mas nem por isso fará concessões para manter sua participação de mercado em 2019

É tradição da Toyota manter no mercado brasileiro um crescimento modesto porém contínuo. Historicamente não existem grandes arroubos, nem para cima nem para baixo. E é nesse passo, devagar e sempre, que a companhia seguirá em 2019 de acordo com Miguel Fonseca, seu vice-presidente executivo.

Limitada pelas capacidades de produção de suas duas fábricas, Indaiatuba e Sorocaba, ambas SP, a empresa não pretende recuperar em 2019 participação perdida este ano, no qual cresce a nível inferior à média do mercado. Nem mesmo com o acréscimo de terceiro turno em Sorocaba:

"O aumento de produção será basicamente direcionado para atender exportações do Yaris".

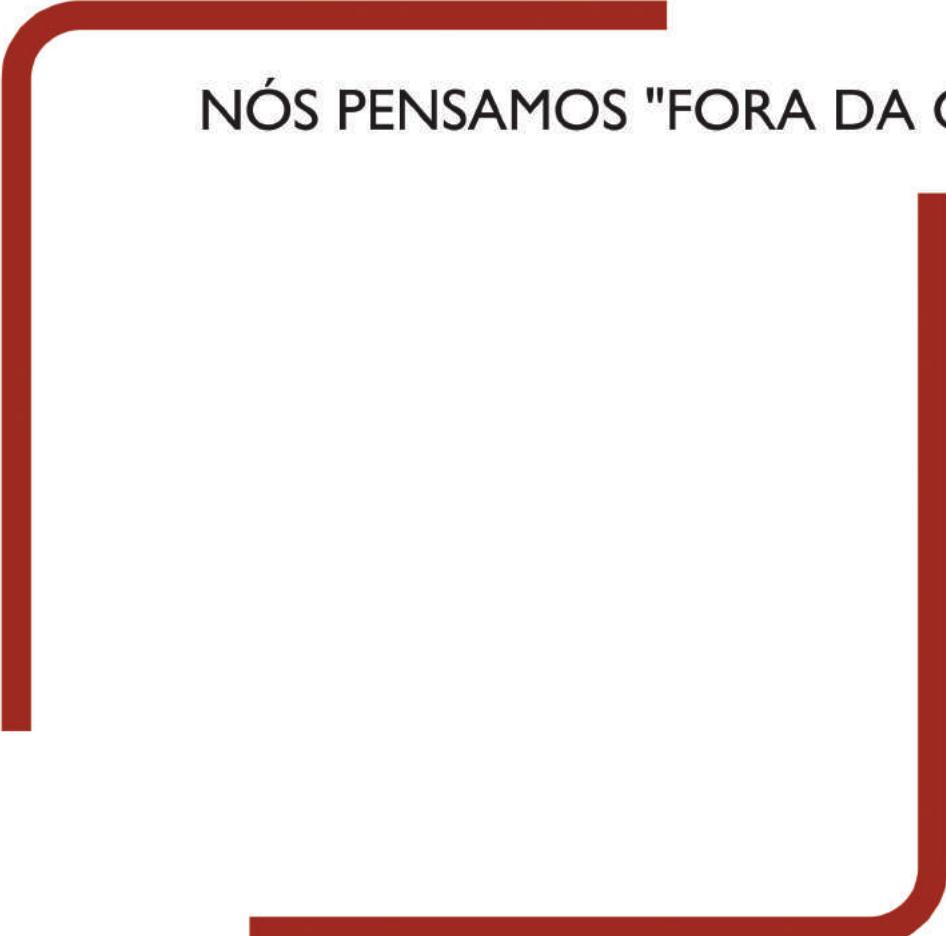
E nem mesmo com o recente anúncio de investimento de R\$ 1 bilhão para modernizar Indaiatuba, já que a empresa fala em melhoria de flexibilidade e competitividade mas não necessariamente de maiores volumes.

Em 2018 a Toyota produzirá, em suas duas fábricas, 209 mil veículos, 12 mil a mais que em 2017. Em 2019 sairão das linhas de montagem 225 mil unidades, segundo Fonseca.

No mercado doméstico a ideia é manter o mesmo volume de 2018, sacrificando, de novo, a participação. A explicação do vice-presidente: as vendas diretas é que estão puxando o mercado brasileiro para cima, e nesta modalidade de venda a Toyota não



Divulgação/Toyota



NÓS PENSAMOS "FORA DA CAIXA"

Criatividade e Inovação são fundamentais na Indústria Automotiva. Por isso estamos sempre à frente, superando obstáculos, enxergando oportunidades e criando novas idéias.

Truck Bus Rubber Parts

**Líder de mercado no desenvolvimento e produção
de soluções de Antivibração e Vedação**

Fechamento 2018



Mercado total **2 milhões 510 mil**



Produção empresa **209 259**



Mercado empresa **203 030**



Exportação empresa **65 954**



PIB **1,4%**



1 US\$ = **R\$ 3,67**



Selic **6,5%**



Inflação **3,9%**



Mercado total **2 milhões 630 mil**



Produção empresa **225 654**



Mercado empresa **206 400**



Exportação empresa **79 518**



PIB **3,2%**



1 US\$ = **R\$ 3,66**



Selic **9%**



Inflação **4%**

concentra nem pretende concentrar grandes esforços.

Até agosto a Toyota registrou 5% de participação nas vendas diretas, fatia que no varejo é de 11%. "Foge da nossa política conceder descontos exagerados. É algo que desvalorizaria os nossos modelos e assim penalizaria o cliente na revenda".

A empresa projeta mercado de 2,5 milhões de automóveis e comerciais leves em 2018, que crescerá para 2 milhões 630 mil unidades no ano que

vem – mesmo diante de algumas incertezas apontadas pelo executivo:

"Ajustamos um pouco a projeção que tínhamos para 2019, reduzida em 50 mil unidades. Acreditamos em estabilização da economia brasileira após as eleições, mas temos preocupação com o câmbio: mesmo com o aumento da localização de componentes está mais complicado chegar a um equilíbrio na nossa balança comercial".

Aumentaremos a produção em Sorocaba, mas basicamente só para atender exportações do Yaris.

Miguel Fonseca

VOTE NA
Volare
NO PRÊMIO
AUTODATA
2018



Há 20 anos, a Volare é líder em evolução. Fomos pioneiros no desenvolvimento de um veículo leve totalmente voltado ao transporte de estudantes e nos tornamos a marca de micro-ônibus mais vendida do Brasil. Agora, chegou a hora de ganharmos mais uma vez o mercado junto com você.

Acesse: www.autodata.com.br e vote na Volare nas categorias
MONTADORAS DE VEÍCULOS COMERCIAIS e
DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO
do prêmio AutoData 2018.

América Latina rumo aos 5 milhões por ano

Para Volkswagen mercado brasileiro responderá sozinho por mercado de três milhões de unidades em 2020



Divulgação/VW

Reservando-se o direito de adotar postura precavida com relação às possíveis consequências das eleições presidenciais brasileiras o presidente e CEO da Volkswagen América do Sul e Brasil, Pablo Di Si, acredita não ter, hoje, razões para ainda temer o futuro de curto e médio prazos na região da América Latina, tanto em termos de vendas como de produção.

“É óbvio que acompanhamos todos os movimentos muito de perto e podemos nos adaptar rapidamente a qualquer situação, mas hoje temos que reconhecer que a equipe econômica brasileira e o Banco Central fizeram um bom trabalho nos últimos anos e por isto não temos muitas razões para

Fechamento 2018



Produção total **Acima de 3 milhões**



Mercado total **2 milhões 450 mil**



Produção empresa **Alta de 10%**



Mercado empresa **Alta de 34%**



NEO RODAS. DOIS ANOS, MUITAS HISTÓRIAS DE SUCESSO.



A NEO RODAS tem o orgulho de completar dois anos de atividades, com uma trajetória rica em conquistas, que promete muitas novidades e mais investimentos para os anos que estão por vir. Em Outubro de 2016, surgia a nova parceira das montadoras instaladas no Brasil e no Mercosul, para o desenvolvimento e fornecimento de rodas originais em Alumínio. Desde então, marcamos e fortalecemos nossa presença no mercado, com profissionais talentosos, uma cultura inovadora, e o foco total no relacionamento e atendimento aos nossos clientes e parceiros de negócios.

O resultado: crescimento sustentável, e o reconhecimento dos clientes e da mídia.

Obrigado por fazer parte desta história de sucesso. Conte sempre com a NEO RODAS.

NEO
RODAS
www.neorodas.com.br

Vote **NEO RODAS**
no **PRÊMIO**
AUTODATA 2018 na
categoria Fornecedor
de Peças, Partes
e Componentes

“Podemos nos adaptar rapidamente a qualquer situação, mas não temos muitas razões para duvidar do futuro.”

Pablo Di Si

duvidar do futuro. Os consumidores voltaram às lojas, a inadimplência caiu e os bancos estão financiando. Acredito que temos totais condições de manter o crescimento de 14% que projetamos até dezembro.”

Se tudo correr bem, portanto, o mercado brasileiro fechará 2018 perto de 2 milhões 450 mil veículos vendidos e com produção de mais de 3 milhões de unidades. A Volkswagen, em momento de renovação profunda de seu portfólio de produtos, verá suas vendas crescerem em torno de 34% no ano.

Em termos de produção a empresa calcula que crescerá 10% em veículos e 60% em motores.

Para 2019 o presidente da Volkswagen prevê crescimento de 5% a 8% para o mercado brasileiro, com as vendas podendo chegar a 2 milhões 650 mil – Di Si ressalta que esta projeção envolve cenário de equilíbrio político e econômico. Na produção total estima avanço de 12% a 18%, podendo chegar, portanto, a 3,6 milhões de unidades.

Com relação à Argentina o dirigente da VW afirma que o ajuste fiscal atualmente empreendido pelo governo local mostrará resultados positivos somente em 2020 e que, por isto, seu mercado automotivo sofrerá queda de 20% este ano, para cerca de 800 mil unidades. Para 2019 ele aguarda nova

queda sem, no entanto, apostar em um índice.

“Como em nossa planta de Pacheco a maior parte da produção é exportada a queda de mercado interno ali não influenciará nossa previsão final de produção, que também será positiva. Cerca de 60% dos veículos argentinos são exportados, índice que chega a 95% no caso das transmissões que também fabricamos lá.”

Di Si chamou atenção para o fato de que a participação dos veículos brasileiros e argentinos está crescendo nos demais países latino-americanos. Ele previu que a partir de 2020 a região, somada, responderá por vendas de cerca de 5 milhões de unidades anuais: 3 milhões no Brasil, 1 milhão na Argentina e 1 milhão nos demais países da região, exceto México.

Fechamento 2019



Produção total **Alta de 12% a 18%**



Mercado total **Alta de 5% a 8%**

SCHULZ

AUTOMOTIVA

Por toda nossa história,
seguimos só uma direção:
em frente.

Por 55 anos, a Schulz Automotiva prosperou e deixou a sua marca de qualidade, processos tecnologicamente atualizados e precisão na entrega nos segmentos em que atua. Sempre disponibilizou as melhores soluções para o mercado de transportes, agrícola e de construção no Brasil e mundo afora. Agora não será diferente!



Peças fundidas, usinadas, pintadas e montadas.

www.schulz.com.br

Schulz Automotiva, hoje e sempre ao seu lado.

Para um 2018 animador, um 2019 de expectativa

Segmento de caminhões e ônibus recupera uma parte das perdas neste ano, e a tendência é de manutenção deste quadro no ano que vem



Ninguém sofreu mais com a crise instaurada a partir de 2014 do que o segmento de caminhões. No ano passado o número de emplacamentos chegou a ser 70% menor do que o registrado no melhor ano da história, 2011, quando foram licenciadas 173 mil unidades.

Um início de reação foi visto no segundo semestre do ano passado, que se confirmou plenamente neste ano. Apesar da greve dos caminhoneiros o primeiro semestre terminou com o emplacamento de 32 mil unidades, elevação de 49% ante a primeira metade de 2017. A confirmação do Plano Safra 2018-2019, e sua injeção de R\$ 194,3 bilhões para financiar a estrutura de plantão, animou mais ainda as fabricantes.

Até agosto, considerando todos os segmentos, as vendas de caminhões cresceram 49,5% e a produção saltou 31,7%. Mas para o ano que vem, nebuloso devido ao cenário eleitoral e a crise na Argentina, as projeções das fabricantes não são tão otimistas assim – até porque, diferente de 2017, a base comparativa de 2018 será bem mais alta.

Algumas fabricantes de caminhões esperam ver em 2019 um processo de renovação de frota pelos grandes transportadores. A VWCO, do Grupo Traton, é a mais otimista das empresas com relação ao acontecimento breve de uma onda de compra de veículos.

Roberto Cortes, CEO, diz que a situação atingiu limite tal que os frotistas estão pressionados para comprar novos caminhões porque a desvalorização dos ativos chegou a um ponto crítico: "Quem tem modelo de negócio baseado no ativo comprará veículos já em 2019, porque as frotas estão velhas a ponto de refletir em suas operações".

Ford e Iveco seguem a mesma linha, mas com uma expectativa em torno da concretização da renovação de frota no médio prazo, a depender do resultado das eleições.

Outro vetor de negócios apontado pelas empresas é o retorno de alguns setores da inatividade, especificamente a área da construção civil. Para a Mercedes-Benz com a posse de um novo presidente e de uma nova equipe de governo é possível que saiam da gaveta investimentos em projetos de infraestrutura: segundo Philipp Schiemer, presidente, "é uma demanda que falta e que muito esperamos".

Reconhecidas como empresas de forte perfil exportador, Scania e Volvo acreditam na manutenção do planejamento que tem como pilar a busca por novos mercados. No caso da Scania, que está com a capacidade quase que totalmente ocupada pela demanda de outros mercados, o caminho será intensificar a ofensiva de sua nova linha de caminhões nos mercados da América do Sul.

Hoje 70% da produção da fábrica de

As vendas de caminhões e ônibus somadas deverão encerrar 2018 em alta de 25%. Com isso no ano que vem a base comparativa será mais alta, mas o crescimento em dois dígitos tende a prosseguir.



Divulgação/VWCO



DE NOVO OS R\$ 0,20?
Nos ônibus 2019 deve trazer conversas sobre recomposição das tarifas de transporte urbano: eleição municipal é só daqui dois anos.

São Bernardo do Campo, SP, tem como destino o Exterior. Christopher Podgorski, CEO, acredita que o nível se manterá em 2019. A Volvo segue a mesma linha, mas tem mais margem para crescer: metade de sua produção é exportada. Com a crise argentina a saída, segundo as empresas, será bater em outras portas.

No caso do mercado argentino, principal destino dos veículos produzidos no Brasil, e onde Iveco, Scania e Mercedes-Benz mantêm fábricas, a temeridade é um pouco mais aguda do que as eleições

no Brasil. Para Ricardo Barion, diretor de vendas para a América Latina, "ficou mais caro produzir veículos lá. Se o mercado argentino parar de cair, será de 28 mil caminhões em 2018".

No caso dos ônibus a necessidade de renovação de frotas, novas licitações e normas e regulamentações são fatores que deverão determinar a manutenção da retomada das vendas em 2019, que neste ano seguem em avanço de dois dígitos: até agosto o volume comercializado é 16,7% acima do mesmo período do ano passado, enquanto a produção roda 44% além.

Segundo Gilberto Vardânea, diretor comercial da Volvo Bus no Brasil, 2018 está vendo uma onda de contratações na indústria que ajuda a movimentar as vendas: "Com o aumento das contratações cresceu o serviço de fretamento, para transporte de funcionários. Isso ajudou o mercado". Os fretamentos também são apontados pela Iveco, que atua no ramo com seu portfólio de microônibus, como nicho com oportunidades interessantes no próximo ano.

No caso dos ônibus urbanos o término do processo eleitoral pode retomar as conversas sobre tarifas e licitações nos municípios brasileiros – em tese há espaço para tal, pois o pleito para novo comando das prefeituras ocorrerá somente daqui dois anos.





Nossa energia move as
pessoas rumo ao amanhã.



Powering Business Worldwide

A EATON, uma das maiores empresas do mundo em gerenciamento de energia, desenvolve soluções customizadas para o mercado brasileiro em sistemas de transmissão, embreagens e componentes para motores, assegurando melhor eficiência e custo operacional.

www.eaton.com.br

Boa surpresa a bordo

Mercado de carrocerias de ônibus foi surpreendido com retomada de 2018. Que deverá continuar em 2019.

Em cinco dos últimos dez anos a indústria brasileira de carrocerias de ônibus atingiu volume médio de produção de 33 mil unidades. O melhor desempenho foi em 2011, quando bateu recorde de 35,5 mil unidades. O último resultado dentro desta faixa ocorreu em 2013, quando foram produzidas 32,7 mil carrocerias. Desde então os volumes diminuíram drasticamente, com 2016 representando um fundo de poço de 14,1 mil, decréscimo de 60% com relação ao melhor momento.

A reação foi mínima em 2017, algo próximo a 3,5%, para 14,6 mil, das quais 4,8 mil ganharam o mercado externo – segundo melhor volume nestes dez anos, atrás ape-

nas de 2008, de 6,6 mil. Em razão deste minguado acréscimo as expectativas para 2018 eram também tímidas, em especial pela situação econômica do País: sequer se desenhou projeção de volume.

Mais ainda: ninguém, em sã consciência, se arriscaria a indicar o aumento de 40% já consolidado de janeiro a agosto deste ano ante igual período do ano passado, com total de 13 mil 175 carrocerias, ou seja, 90% de todo o volume de 2017.

"Jamais esperávamos reação com esta intensidade", reconhece José Antônio Fernandes Martins, presidente da Fabus, Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus. "Superou toda e qualquer expectativa."



Divulgação/Marcopolo

“Jamais esperávamos reação com esta intensidade. Superou toda e qualquer expectativa.”

José Antônio Fernandes Martins, da Fabus

Com base nos volumes acumulados o dirigente agora projeta como resultado final para 2018 produção próxima a 21,5 mil unidades, mercado interno de 16,3 mil a 16,5 mil e mais 5,2 mil em exportações.

Para 2019 Martins calcula alta de 15% a 20% na produção, chegando perto das 25 mil unidades, reaproximando-se de 2014, quando o setor produziu 27 mil 967 carrocerias. O mercado interno deverá avançar 20%, para perto de 20 mil unidades, e as exportações de 10% a 15%, na casa de 5,7 mil embarques.

Há diversas bases a sustentar o crescimento estimado para 2019. Uma delas é o Caminho da Escola, que licitou 6 mil ônibus em 2018 e só a metade foi entregue. O Refrota, gerido pela Caixa, tem R\$ 3 bilhões para financiar compra de veículos urbanos e sofreu atraso este ano por causa da burocracia e da reestruturação das vice-presidências da instituição. Ainda assim, segundo Martins, respondeu por 1 mil unidades. O valor disponível, calcula, permite a compra de até 8 mil ônibus.

Além disso, com a drástica queda nas compras dos últimos anos, a frota envelheceu, resultando em aumento nos custos com a manutenção, o que ameaça a operação: “As empresas estão se obrigando a renovar porque o urbano é um veículo que se desgasta mais rapidamente em função do uso contínuo e das condições da infraestrutura”.

Nos rodoviários, que praticamente duplicaram vendas em 2018, as operadoras interestaduais precisam adquirir em torno de 2 mil unidades/ano até 2021 para atender compromisso com a ANTT, Agência Nacional de Transportes Terrestres, de

redução da idade média da frota de 9,8 anos para 5.

“Independentemente de quem for eleito presidente temos programas e demandas que sustentarão o crescimento do setor em 2019. Mas é certo que teremos de dialogar para encontrar alternativas visando ao futuro: parcerias público-privadas serão necessárias para recompor e modernizar a infraestrutura.”

Nas exportações a expectativa de crescimento deve-se à variação cambial. Segundo Martins o Brasil recuperou mercado nos últimos anos porque seu preço ficou mais competitivo. Ele acredita que a relação atual, na casa de R\$ 4, é pontual e não deve se manter: “A crédito que ficará na faixa de R\$ 3,60 a R\$ 3,80. E até R\$ 3,50 o setor consegue ser competitivo no Exterior”.

Para Martins o próximo governo, necessariamente, terá de fazer as reformas da previdência, tributária, política e administrativa: “Sem isso o País não crescerá”.

Martins não acredita em desestruturação econômica e financeira, com disparada da inflação, da taxa Selic e do dólar, como ocorreu na Argentina. O que pode trazer problemas, diz, são as disputas comerciais das grandes potências, como Estados Unidos e China: “Caso percam espaço no mercado estadunidense é certo que os chineses procurarão saídas. E o Brasil é uma delas”.

Fechamento 2019



PIB 3%



1 US\$ = R\$ 3,70 a R\$ 3,80



Selic 7% a 8%



Inflação 3,9% a 4%

DE GRÃO EM GRÃO



Divulgação/Randon

Agronegócio será decisivo na recuperação da indústria de implementos rodoviários no ano que vem

O segmento de veículos pesados, formado por reboques e semirreboques, seguirá impulsionando, em 2019, as vendas internas de implementos rodoviários, tal como ocorre em 2018. A expectativa deve-se à visão de que, no curto prazo, a economia brasileira continuará tendo, como principal balizador de crescimento, o agronegócio, um grande consumidor deste produto.

Outra atividade com viés de alta, na visão de lideranças do setor, é o transporte de combustíveis, que também absorve números importantes de implementos pesados.

Norberto Fabris, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários, a Anfir, afirmou, durante o Fórum de Veículos Comerciais realizado por AutoData em Caxias do Sul, RS, acreditar que independentemente do resultado das eleições a atividade econômica do segmento continuará em curva ascendente – mas preferiu não apontar um índice.

Enquanto o consumo das famílias, que movimenta a maioria dos setores industriais, ainda segue combalido, interferindo nos negócios de implementos leves sobre chassis, o agronegócio apresenta resulta-

INSTINTO TECNOLÓGICO, NATUREZA DE ALTA PERFORMANCE.

A maneira como enxergamos o futuro é o que nos move. Vivemos a tecnologia em seu estado natural – e nos inspiramos nela – para desenvolver produtos de iluminação de veículos com a marca Automotive Lighting, que é referência em iluminação automotiva em todo o mundo.

Respeite a sinalização de trânsito.

**MAGNETI
ARELLI**

AL AUTOMOTIVE
LIGHTING

dos positivos, favorecendo as vendas de rebocados.

De acordo com dados da Companhia Nacional de Abastecimento, a Conab, os produtores de grãos – algodão, arroz, feijão, milho e soja – consolidaram, na safra passada, receita bruta de quase R\$ 209 bilhões, alta de 25,5% na comparação com o exercício anterior. Para a nova safra são esperadas 229 milhões de toneladas de grãos, recuo de 3,8% mas, ainda assim, o segundo maior volume histórico.

Ao contrário de outros segmentos, que experimentaram reação tímida ainda em 2017, a indústria de implementos amargou ali o quarto revés seguido, este de 2,4%. As vendas caíram 65%, do patamar de quase 178 mil, em 2013, para 60,5 mil em 2017.

A reação de 2018, que se consolidou em 53% até agosto, com 55 mil 804 emplacamentos, tem por base os veículos rebocados, que passaram a ter maior representatividade, também em volumes, nas vendas totais.

As vendas de implementos pesados somam 28 mil 133 unidades, alta de 84%. Das quinze famílias de rebocados apenas três têm números negativos: transporte de toras, silos e tanques inox. Na linha leve são 27 mil 671, incremento de 30,5%. Das sete famílias apenas betoneiras, de forte dependência da construção civil, um dos setores com pior desempenho na economia, tem variação negativa.

A projeção de Fabris para o ano todo é de 78 mil a 83 mil licenciamentos, acréscimo de 28% a 37% ante volumes de 2017. O segmento de reboques e semirreboques terá variação de 56% a 64%, somando de 39 mil a 41 mil rebocados. O desempenho de carrocerias sobre chassis será menor, podendo ir de 10% a 18%, com vendas entre 39 mil e 42 mil veículos.

O dirigente destacou a inversão na

participação dos setores nas vendas de implementos rodoviários: os veículos pesados, que em anos anteriores tinham representatividade média de 35%, chegaram a 40% em 2017. E para 2018 a participação estimada é de 50%.

A estimativa é que o setor tenha capacidade instalada para 180 mil unidades anuais, número que sofreu redução de 20% durante a crise em função do fechamento de marcas e ajustes nos níveis de produção de várias empresas. Na avaliação de Fabris volume ideal de vendas é da ordem de 120 mil unidades, sendo 50 mil a 55 mil de rebocados e 70 mil a 80 mil de carrocerias sobre chassis. Para ele este volume pode ser atingido dentro de quatro a cinco anos.

MOVEBRAZIL

Há cerca de três anos a Anfír colocou em prática, em conjunto com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, a Apex-Brasil, o Programa de Internacionalização da Indústria de Implementos Rodoviários, o MoveBrazil. Neste período as mais de cinquenta empresas participantes somam valores acima de US\$ 40 milhões em negócios.

"Já abastecemos parte expressiva da América Latina, principalmente América do Sul e América Central. Uma boa meta é conseguirmos exportar algo em torno de 20% do que se produz no País", projeta Fabris. Atualmente este número está em torno de 5%.

O melhor período de exportações foi de 2011 a 2013, com embarques acima de 5 mil unidades/ano. Desde 2014, a média é de 3,6 mil por ano. Em 2018, até agosto, foram 2 mil 235 vendas, recuo de 8% ante igual período de 2017, que chegou a 3 mil 421 unidades, por sua vez declínio de 16%.



Embalatec, referência em embalagens e paletes de madeira, comemora 39 anos em 2018 inaugurando uma nova unidade de embalagens metálicas.



Uma engenharia qualificada e profissionais com vasta experiência no ramo de embalagens metálicas, nos permite projetar e desenvolver uma grande variedade de modelos de embalagem. Fazem parte do nosso portfólio: racks especiais, rack book, mesa blank, carrinhos para movimentação, caixas especiais e standard.



Nossas Células Robóticas agilizam o processo e permitem maior flexibilidade na produção. A Cabine de Pintura Eletrostática, com pré tratamento automatizado e tecnologia de ponta, proporciona um acabamento mais resistente, reduzindo o custo final do produto, sem agredir o meio ambiente. A experiência e a tecnologia asseguram a qualidade dos produtos da Embalatec Embalagens Metálicas.

Venha conferir, será uma honra recebê-los em nossa fábrica.



embalatec

soluções em embalagens metálicas

www.embalatec.com.br

ISO 9001:2015

Fábrica: Av. Henrique Reismann, 2405
Bom Jesus dos Perdões, a 5Km da cidade de Atibaia/SP
Central de Vendas:
Rua Laplace, 96 - Brooklin Paulista - São Paulo/SP
Telefone: +55 11 5534-0003

De olho na construção civil

Para Ford Caminhões retomada em setores estagnados deverá promover crescimento no mercado interno em 2019

A Ford Caminhões trabalha internamente com a possibilidade de produzir e vender mais veículos em 2019, cenário sustentado por duas realidades: demanda reprimida durante os anos de crise no setor, o que deve gerar movimento de renovação de frota, e oportunidades em setores ainda estagnados que deverão sair da letargia, como a construção civil. De acordo com seu diretor de operações, João Pimentel, confirmado este quadro o mercado de caminhões deverá saltar de 72 mil unidades emplacadas em 2018 para 85 mil até dezembro de 2019.

"Alguma renovação já se deu em segmentos que sentiram menos a crise, como bebidas e agronegócio. Acreditamos que essa onda de negócios também virá de outras áreas, a ponto de fazer o mercado interno atingir patamar de 85 mil unidades."



Divulgação/Ford Caminhões

Alta tecnologia, aliada ao compromisso com a qualidade, o bem-estar dos colaboradores e o meio ambiente.

A excelência está no DNA da Continental:

■ Certificação IATF 16949
(Sistema de Gestão da Qualidade)

■ Prêmio CNH Industrial,
na categoria sustentabilidade

■ Certificação OHSAS (Sistema
de Gestão da Segurança
e Saúde Ocupacional)

Respeite a sinalização de trânsito.

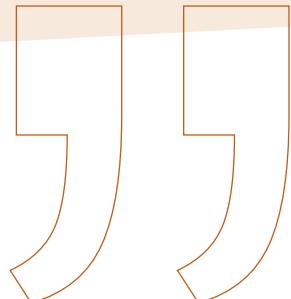
O prêmio e as certificações são resultados do desempenho e dedicação aos projetos de sustentabilidade, segurança, saúde e qualidade, comprovando, assim, o nosso compromisso com os parceiros e os colaboradores.

Saiba mais em www.continental-automotive.com

“

Acreditamos que novas ondas de negócios podem levar o mercado interno a patamar de 85 mil unidades.

João Pimentel



Pimentel afirma que o retorno da demanda nestes setores já começou a dar sinais desde julho, o que fez a empresa calcular produção total, este ano, 5% maior do que no ano passado, por volta de 9,3 mil caminhões. Para o ano que vem a expectativa é crescer mais o volume produtivo: "Para 2019 projetamos produzir 12 mil veículos apenas para atender ao mercado interno".

Nas vendas externas há expectativa de queda em função do cenário econômico vivido no seu segundo maior mercado na América do Sul, a Argentina: "As exportações para lá serão menores, deixaremos de enviar aproximadamente 1 mil unidades. Essa perda, no entanto, será compensada em embarques para outros mercados como Chile e Peru, sem contar a própria alta esperada para o Brasil".

Apesar da retração Pimentel guarda boas expectativas para o mercado vizinho, inclusive disputando a liderança no segmento acima de 3,5 toneladas graças a lançamentos recentes: "O câmbio e o flex nos permitiram vender na Argentina veículos que antes eram exclusivos do mercado brasileiro. Assim diversificamos a oferta lá, o que por sua vez nos possibilitou atuar em mais frentes de negócio".

Fechamento 2018



Produção empresa **9,3 mil**

Fechamento 2019



Mercado total **85 mil**



Produção empresa **12 mil**

Grupo Antolin



Premio Instituto Kaizen
Vencedor Excelência na Qualidade



Confirmação que o trabalho em equipe
é o segredo para o sucesso!

Obrigado Instituto kaizen!



2019 dependerá da Argentina

Situação do país vizinho dificulta as projeções para o próximo ano da Iveco, que tem fábrica tanto aqui quanto lá



Divulgação/Iveco

O mercado argentino será determinante nos principais indicadores da Iveco em 2019. A grave crise econômica pela qual passa o país vizinho produziu efeitos diretos na produção e nas exportações da companhia, razões suficientes para a adoção de compasso de espera quando o assunto é projeções.

Pelo menos nas exportações o quadro futuro depende, segundo seu diretor de vendas para a América Latina, Ricardo Barion, de como o sócio do Mercosul automotivo reagirá após as medidas tomadas pelo governo local: "A situação argentina é tão relevante para compor cenário futuro quanto são as eleições no Brasil. Ficou mais caro produzir veículos lá. Se o mercado argentino parar de cair será de 28 mil caminhões em 2018".

A Iveco está na Argentina desde

INOVAÇÃO, TECNOLOGIA E QUALIDADE, POR UM SÉCULO NAS MÃOS CERTAS.

Nos últimos 100 anos a Iochpe-Maxion tem liderado em Inovação e Qualidade em todas as indústrias nas quais atuou. Hoje, com 31 fábricas em 14 países e mais de 15 mil funcionários, mantém a mesma energia e comprometimento na busca diária para produzir, globalmente, produtos e serviços de classe mundial.

Visite o site especial de **100 anos da Iochpe-Maxion**, conheça fatos e personagens da nossa história e junte-se a nós para celebrar um futuro brilhante.



memory.iochpe.com.br

IOCHPE-MAXION
100 ANOS **EM MOVIMENTO**



- **MAXION STRUCTURAL
COMPONENTS**
- **MAXION WHEELS**

100
YEARS

IOCHPE-MAXION

1969, e mantém sua produção na unidade de Córdoba, com capacidade para 15 mil unidades/ano. Ali são produzidos alguns modelos em comum com a fábrica de Sete Lagoas, MG, exceto o furgão Daily. Foi a forma que a empresa encontrou para depender menos das oscilações dos mercados regionais.

O cenário de queda de vendas na Argentina não pode ser revertido exclusivamente com exportações para outros países, entende Barion: "Nossa fatia na Argentina é de 25%, contando todos os segmentos. Como manter o crescimento, por exemplo, com o dólar acima dos R\$ 4?".

Esta preocupação em torno do câmbio se deve às importações de componentes usados para abastecer a produção no Brasil e na Argentina. O dólar em patamar elevado compromete ainda a exportação dos modelos Daily para a Argentina: "O câmbio, como está hoje, liga um sinal de alerta, porque há componentes importados que encarecem. Um patamar acima de R\$ 4 é alarmante".

Com relação ao mercado interno brasileiro há otimismo: a Iveco calcula

para si aumento de 5% a 10% nas vendas no ano que vem na comparação com o desempenho deste ano. O mercado total em 2019, estima, deverá chegar a 80 mil caminhões na faixa acima de 3,5 toneladas.

"O mercado veio forte porque havia uma demanda reprimida pós-crise. Em 2019 haverá estabilidade neste movimento." ■

Fechamento 2019



Produção empresa **Alta de 10%**



Mercado empresa **Alta de 10%**



Exportação empresa **Alta de 5%**



PIB **2,5%**

“O mercado veio forte porque havia demanda reprimida pós-crise. Em 2019 haverá estabilidade neste movimento.”

Ricardo Barion

QUALIDADE
INTEGRADA
KEKO



MÁXIMA QUALIDADE
CERTIFICADA KEKO



**VOCÊ É ÚNICO.
SEU CARRO TAMBÉM
PODE SER!**

DO DESENVOLVIMENTO À
INSTALAÇÃO, OS ACESSÓRIOS KEKO
SÃO A MELHOR SOLUÇÃO PARA
PERSONALIZAR O SEU VEÍCULO.

 **KEKO**
SEU CARRO, SUA PERSONALIDADE



WWW.KEKO.COM.BR



KEKOACESSORIOS



Quando tudo conspira a favor

Para Volkswagen Caminhões e Ônibus 2019 será ano positivo independente do cenário eleitoral



Divulgação/MAN

Roberto Cortes é agora o presidente regional da Volkswagen Caminhões e Ônibus e da MAN, duas das quatro marcas que constituem o Grupo Traton, braço de veículos comerciais que nasceu independente mas tem origem no Grupo Volkswagen. O executivo olha para o futuro de forma otimista: "Em 2019 cresceremos dois dígitos porque tudo conspira a favor".

A confiança do executivo se equilibra em três pontos.

São eles a continuidade das reformas trabalhista e tributária, a demanda reprimida pós-crise nos grandes frotistas e o crescimento do PIB – este,

Fechamento 2018



Mercado total **Alta de 40%**

Fechamento 2019



PIB **2,5%**

“Mesmo que exista alguma dúvida a respeito da situação do País os grandes frotistas precisarão renovar suas frotas.”

Roberto Cortes

segundo Cortes, o mais importante:

“À exceção da construção civil todos os setores estão demandando caminhões novos, principalmente pesados. Com um PIB maior no ano que vem, em 2,5%, haverá mais vendas e oportunidades de negócios”.

O otimismo de Cortes contrasta com a cautela de seus colegas de outras empresas do segmento, que em sua ampla maioria prefere aguardar o resultado final da eleição presidencial para cravar definitivamente suas projeções para o ano que vem – inclusive com ressalvas para o cenário macroeconômico dependendo do eleito.

O presidente da Volkswagen Caminhões e da MAN, porém, carrega consigo a crença de que, independente do candidato que venha a se tornar o vencedor, o objetivo de seu mandato

será buscar crescimento econômico.

“Teremos um presidente pró-mercado, de toda forma. Este ano o crescimento do setor será de 40%, o que pavimenta o caminho para os dois dígitos no ano que vem.”

Ele também acredita que, mesmo em um cenário no qual o PIB demore um pouco mais para chegar aos 2,5% de crescimento, o mercado em 2019 terá evolução garantida pela demanda reprimida:

“Veremos um início de onda de renovação de frota, pois o modelo de negócio do grande frotista é baseado também na valorização dos ativos. Quanto mais velho o caminhão mais desvalorizado e, portanto, pior para o resultado. Mesmo que exista alguma dúvida a respeito da situação do País essas empresas precisarão renovar suas frotas”.

REPETIR EM 2019 O AVANÇO DE 2018

Mercedes-Benz espera novo crescimento de mercado para comerciais, mas tudo dependerá do resultado da eleição



Simão Salomão

Para a Mercedes-Benz o planejamento efetivo de 2019 começará só depois que estiver definido o próximo ocupante da cadeira de presidente da República. Antes disso, segundo Philipp Schiemer, presidente da operação brasileira, não há terreno sólido o suficiente para que se façam projeções assertivas: "Após a eleição todas as regras do jogo podem mudar. Diante dessa situação o que esperamos do mercado para 2019 pode ser algo que tem muita possibilidade de não se concretizar".

O executivo se preocupa especialmente com uma reversão no quadro positivo para o segmento de



**O CAMINHO QUE PERCORREMOS
É O DA EVOLUÇÃO. E NESSA
TRAJETÓRIA, *CONTAMOS COM VOCÊ.***

A Marcopolo é finalista no prêmio AutoData 2018 na categoria
Produtor de Carrocerias e Implementos
(Caminhões e Ônibus)
Vote pelo site www.autodata.com.br

“

O mercado deve encerrar 2018 com vendas na faixa de 65 mil unidades, o que é pouco para o potencial do Brasil.

Philipp Schiemer



veículos comerciais, visto desde o ano passado: "A eleição pode representar mudanças na taxa de juros, na inflação, no câmbio... isso pode frear muita coisa. Só conseguiremos dimensionar os riscos após o resultado".

De toda forma a companhia espera pela manutenção do quadro atual após o anúncio do resultado do vencedor nas urnas e, dentro deste cenário, o ano que se aproxima para o mercado de caminhões deverá repetir as evoluções de 2018 em termos de vendas e produção.

"O mercado deve encerrar este ano com vendas na faixa de 65 mil unidades, o que é pouco para o potencial do Brasil."

Schiemer entende que a taxa Selic em patamar de 6,5%, onde hoje se encontra, favorece os financiamentos – fator suficiente para impulsionar o mercado, somados demanda reprimida e as oportunidades no agronegócio:

"Estes três fatores combinados justificam o crescimento que vimos até agora, que ainda é pequeno em termos absolutos. De qualquer forma os negócios voltaram a aparecer nas empresas que têm o negócio baseado em ativos. Na distribuição, no pequeno frotista, o mercado ainda não cresceu. O caminho natural para o ano que vem é de continuidade da tendência".

Nas exportações, contudo, a repetição do desempenho visto no primeiro semestre de 2018 é dado como improvável, em função do quadro econômico no principal parceiro automotivo do Brasil no Mercosul:

"Se a Argentina não se recuperar ficaremos estagnados. Estamos crescendo em outros mercados, como Chile, Peru, Equador e Colômbia, mas o grande parceiro mesmo é a Argentina. Já chegamos a exportar 40% da produção para lá e agora, por causa desta situação, vamos ficar em 30%". ■

Fechamento 2018



Mercado total **65 mil (Acima 14 T)**



Selic **6,5%**

Crie e produza o futuro da indústria automobilística agora

Electro-friendly e halogen free. Tecnhyl® engloba resinas de alto grau de pureza para aumentar a eficiência do sistema de célula de combustível e a segurança nas aplicações elétricas.

Produza seus componentes atendendo aos mais exigentes requisitos do setor, conte com a nossa linha Technyl® livre de halogênios e siga os caminhos do futuro.

**Criar, desenvolver, simular e testar.
Tudo é possível com as nossas soluções.**

TECHNYL®

www.technyl.com
marketing.pepol@solvay.com




RHODIA
SOLVAY GROUP



Rússia, nossa maior cliente

Só 30% da produção nacional da Scania fica no Brasil, mas empresa é otimista com o mercado interno

Henrik Henrikson, presidente mundial da Scania, ilustrou bem o sentimento da empresa com relação ao seu futuro no Brasil durante a IAA 2018, em Hannover, Alemanha: "Nossa fábrica de São Bernardo do Campo é uma das mais importantes do mundo. Sabemos que o País está passando por um momento conturbado, mas temos plena confiança de que isto passará".

Aqui no Brasil Christopher Podgorski, CEO da Scania Latin America, revela que a empresa fechará 2018 com 27 mil unidades produzidas, somados caminhões e ônibus, ocupando praticamente toda a capacidade.

O volume representará evolução de mais de 20% diante das 21 mil unidades de 2017. Graças à filosofia de produção global apenas 30% dos veículos fabricados aqui têm como destino o mercado interno: dos 70% exportados metade vai para países latino-americanos e a outra metade para trinta mercados de outras regiões do mundo, como a Rússia – que inclusive será o país que mais receberá caminhões Scania made in Brazil em 2018, com 5,6 mil unidades.

Roberto Barral, diretor geral, acredita que o mercado brasileiro de caminhões deverá crescer cerca de 40% este ano, para aproximadamente 65 mil



Movemos milhões de pessoas de forma
mais **limpa** e eficiente



Fazemos os veículos gerarem **energia**
simplesmente dirigindo



Possibilitamos a mudança para
acionamentos elétricos altamente eficientes



Com normas mais rigorosas para as emissões globais, várias arquiteturas de propulsão híbrida estão ganhando impulso, onde o motores elétrico são conectados ao motores a combustão e híbridos onde o motor de combustão e o motor elétrico açãoam diferentes eixos.

Além das tecnologias avançadas para veículos de combustão, híbridos e elétricos, a crescente linha de produtos da BorgWarner abrange praticamente todas as áreas da propulsão - incluindo motores elétricos, transmissões e eletrônica de potência - ajudando as montadoras em todo o mundo a alcançar um futuro com zero emissões.

borgwarner.com

Faça revisões no seu veículo regularmente.

 **BorgWarner**

Fechamento 2018



Mercado total **50 mil (Acima 16 T)**



Mercado empresa **Alta de 60%**



PIB **1,40%**



1 US\$ = **R\$ 3,90**



Selic **6,50%**



Inflação **4,10%**

Fechamento 2019



Mercado total **Alta de 10%**



Mercado empresa **Alta de 10%**



PIB **2%**



1 US\$ = **R\$ 3,90**



Selic **8%**



Inflação **4,20%**

unidades, com ênfase um pouco maior no segmento de pesados, exatamente onde a Scania atua. Para 2019 o executivo vê boas probabilidades deste crescimento continuar, mas considera ainda cedo para cravar índice.

Nos ônibus a Scania aposta em bom crescimento este ano principalmente nos rodoviários, cerca de 60%. Como os urbanos, de maior volume, crescerão menos, na média o segmento deve evoluir perto de 20%. Para 2019 a expectativa também é positiva, mas novamente ainda sem número fechado.

Para dar conta de entregas dos pedidos da última safra de caminhões PGR, que estão dando adeus às linhas são-bernardenses, a Scania está acelerando sua produção: abriu segundo turno, novos 170 funcionários, Podgoski lembra: "Desde 2013 não operávamos em dois turnos".

Dos R\$ 2,6 bilhões do plano de investimento para o período 2016-2020 R\$ 1,5 bilhão já foi consumido – a nova linha NGR começa a ser produzida no início de 2019 e, até lá, o ritmo será de 100 unidades/dia. ■

Sabemos que o Brasil está passando por um momento conturbado, mas temos plena confiança que isto passará.

Henrik Henrikson



VOCÊ CONHECE, VOCÊ CONFIA!

PESADOS MANDAM NO JOGO

Volvo acredita na manutenção do crescimento nos caminhões em 2019, atrelado às vendas de pesados

O mercado de caminhões fechou o primeiro semestre de 2018 em alta de 49%, cenário possível graças à forte demanda por pesados – até junho cresceram 87% no mesmo comparativo e responderam por 44% das vendas totais do segmento. Munida desses números, e contando com uma nova supersafra, a Volvo, um dos principais fabricantes de caminhões pesados do País, projeta 2019 com os veículos da categoria, novamente, puxando os emplacamentos para cima.

A empresa vendeu no primeiro semestre 3,8 mil unidades, 88% a mais no comparativo anual, de base



Divulgação/Volvo

muito baixa. Bernardo Fedalto, diretor comercial, atrelou este desempenho a processo de renovação de frota de empresas dos setores do agronegócio e mineração:

"No ano que vem acontecerá algo similar ao que vemos hoje, com os pesados ditando o ritmo das vendas. A expectativa de uma nova safra recorde nos faz acreditar nisso".

O executivo entende que neste segundo semestre o mercado aponta indícios que o cenário projetado poderá ser confirmado: "O plano safra foi anunciado em junho, e isso animou o mercado a investir mais no transporte de grãos, que demanda justamente os pesados" – são R\$ 191 bilhões para financiar o plano agrícola e pecuário 2018-2019.

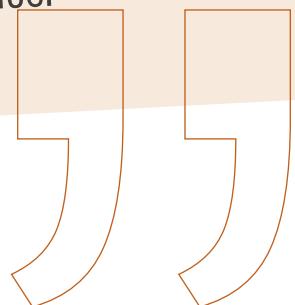
Pelas contas do Ministério da Agricultura a safra no período poderá somar 250 milhões de toneladas.

Se no mercado interno a empresa vislumbra um horizonte positivo no mercado externo, no entanto, há incertezas. A crise na Argentina já afeta as exportações da empresa, aponta Fedalto, ainda que sem citar números que indiquem o tamanho exato da redução: "A situação naquele mercado afeta as exportações, mas não conseguimos ainda dimensionar o quanto. Precisamos primeiro observar como o país reagirá ao pacote de medidas econômicas adotado recentemente pelo governo do país".

Diante do drama argentino a empresa deve intensificar a busca por oportunidades de negócios em outros mercados da região, cuja demanda, diz Fedalto, também é responsável por manter a fábrica instalada em Curitiba, PR, operando em dois turnos: "O que perdermos na Argentina ganharemos em outros mercados". ▀

O que perdermos com exportações à Argentina ganharemos com vendas para outros mercados.

Bernardo Fedalto



LINHAS EM ALTA ROTAÇÃO

Produção de motores avança até mais do que a de veículos, graças a investimentos nas fábricas

Seria mais do que natural supor que a produção de motores no Brasil cresce em ritmo semelhante à de veículos, mas a verdade é que a aceleração no segmento tem sido até um pouco superior. Os investimentos feitos em fábricas de motores estão ocorrendo intensamente – hoje, das grandes montadoras instaladas no País, apenas a Hyundai não produz motores aqui.

Empresas como Volkswagen, General Motors, Renault, Nissan, Ford e Toyota recentemente aplicaram bom montante de recursos em suas fábricas de motores e, assim, jogaram para cima os números de produção local.

Cássio Pagliarini, da ECTek Consultoria, conta que o ciclo de vida de uma família de motores é muito mais extenso do que o de uma família de veículos, o que pressupõe evoluções em tecnologia ao longo dos anos e flexibilidade de aplicação dentro da mesma arquitetura:

“Enquanto uma fábrica de veículos trabalha com módulos de 150 mil a 200 mil

unidades por ano uma fábrica de motores ou transmissões só é viável a partir de 400 mil unidades anuais, se considerada a integração total”.

O consultor, que já teve passagens por Ford, Renault e Hyundai, prevê que os investimentos em motores menores e mais modernos, com turbocompressor, continuarão por causa das novas metas de emissões do Rota 2030.

VW É A MAIOR

Hoje a maior produtora de motores do Brasil é a Volkswagen. Sua fábrica em São Carlos, SP, produziu de janeiro a agosto 450 mil unidades – 110 mil para exportação. A previsão da empresa é a de fechar o ano com 600 mil, 50% acima de 2017.

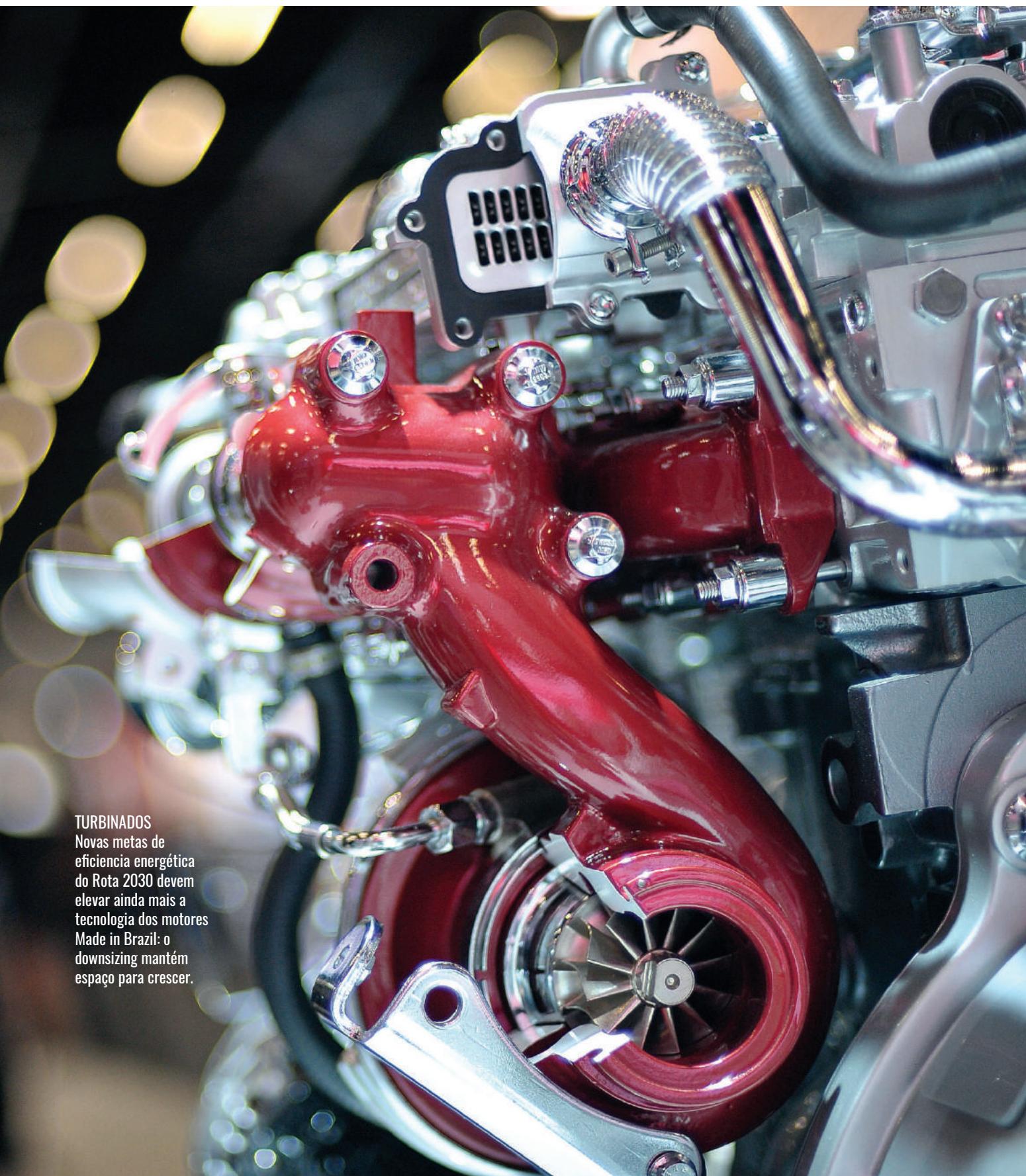
Este aumento é impulsionado por contratos de exportação de motores 1.4 TSI para o México, onde são instalados nos cofres de Jetta e Golf. Além disso todos os seus mais recentes lançamentos, como Polo e Virtus, têm motores made in São Carlos.

De seu lado o Grupo FCA produziu em 2017 quase 331 mil motores Firefly e Fire em Betim, MG, e mais 161 mil E.torQ em Campo Largo, PR. A produção em 2018 está em um ritmo melhor, ainda que os números exatos não sejam revelados, e “para 2019 as perspectivas são otimistas, pois o plano estratégico do grupo fortalece a presença de produtos Fiat e Jeep na América Latina”, garante Cláudio Rocha, diretor industrial de powertrain da FCA.

Segundo ele a produção será ainda mais impulsionada até 2022, pela chegada de 25 produtos novos ou atualizados, o que demandará uma nova família de motores.

A General Motors sustenta sua expansão com recente investimento de R\$ 1,9 bilhão na fábrica de Joinville, SC, inaugurada em 2013. Lá são feitos os motores 1,0 e 1,4 litro que equipam o Chevrolet Onix e outros modelos.

A expansão inaugurada este ano quadruplicou a área da fábrica catarinense, que saltou de 15 mil m² para 62 mil m². Com a nova estrutura as linhas de fabricação passam de seis para nove e, a partir de 2021,



TURBINADOS

Novas metas de eficiência energética do Rota 2030 devem elevar ainda mais a tecnologia dos motores. Made in Brazil: o downsizing mantém espaço para crescer.

Divulgação/FPT

a capacidade de produção anual pula de 120 mil para 420 mil motores.

A GM também produz motores 1,8 litro e 2,8 litros diesel em São José dos Campos, SP. A empresa não revela números mas pelo volume de vendas dos veículos que usam esses motores no Brasil e Argentina pode-se estimar produção de 335 mil em 2017 e mais de 350 mil em 2018.

A Ford produz em Taubaté, SP, os motores 1,0 e 1,5 litro Ti-VCT Flex, ambos três cilindros, além dos motores 1,6 litro Sigma. O 1.5 foi lançado em abril, investimento que ampliou a capacidade da fábrica de 430 mil para 500 mil motores e transmissões ao ano. A montadora também não revela números de produção e tampouco faz estimativas, mas de qualquer forma o vice-presidente Rogério Gofarb afirma que "a perspectiva para motores em 2019 seguirá a visão de vendas de automóveis comercializados no Brasil, trazendo um viés de crescimento moderado".

Além das quatro montadoras há mais tempo instaladas no País as que vieram nos anos 90 também aceleram a nacionalização de motores. A Nissan, que produz em Resende, RJ, o 1,0 litro 12V de três cilindros e o 1,6 16V de quatro cilindros, projeta fechar 2018 com 120 mil motores fabricados,

volume que deve subir a 140 mil em 2019.

Sua irmã de aliança, a Renault, preferiu não divulgar os números de produção dos motores 1,0 e 1,6 litro SCe na unidade Curitiba Motores, que tem capacidade para 600 mil/ano. Eles equipam toda a gama Renault no Brasil e são exportados para Argentina e Colômbia. Levando em conta apenas os motores dos carros de passeio vendidos no Brasil a Renault deve subir de 150 mil para 180 mil este ano, graças aos bons resultados do Kwid. Com as exportações sua produção local supera 200 mil motores.

A PSA está sofrendo os efeitos da crise na Argentina, destino de 13% dos motores 1,6 litro produzidos em Porto Real, RJ. No ano passado foram entregues 92,6 mil motores segundo Victor Bialski, gerente geral de Comunicação: "Para este ano a expectativa é de 90 mil unidades em função da forte retração na Argentina".

Sem fazer previsões para 2019 a empresa espera um aumento da demanda no Brasil por causa do primeiro ano cheio do novo Citroën C4 Cactus.

A Honda produz em Sumaré, SP, todos os motores flex que equipam seus modelos nacionais, ou seja, 1,5, 1,8 e 2 litros, além do HR-V argentino. Para 2018 a expectativa é

DE CARONA
A expectativa de demanda por motores diesel em 2019 está atrelada a um esperado aumento dos volumes de caminhões, ônibus e máquinas no País



Divulgação/MBB

CONHEÇA O NOVO, **DE NOVO.**

Do transporte urbano ao fretamento, a Neobus traz a qualidade e o custo-benefício que o seu dia a dia merece. Invista nos nossos modelos e tenha a certeza de fazer um bom negócio.

THUNDER+

NEW MEGA

SPECTRUM 325



NEOBUS

WWW.NEOBUS.COM.BR **NEOBUSOFICIAL** **ONIBUSNEOBUS**



Em números a estimativa é de volume de produção de cerca de 50 mil unidades, crescimento de 6% na comparação com 2018. A estimativa ainda é menos da metade do pico alcançado pela empresa, em 2011, 111 mil motores. Parte da atual reação, segundo Pasquotto, se deve a investimentos feitos durante o período de retração econômica – desde 2015 a empresa investiu cerca de R\$ 400 milhões no País:

"Nosso objetivo é continuar aplicando recursos para os motores diesel e também em novas tecnologias como diesel ultralimpo, gás natural, biocombustíveis e ainda híbridos e elétricos".

Marco Rangel, presidente da FPT Industrial América Latina, afirma que o segmento de motores diesel sofreu muito com a recessão, mas começa a se recuperar sobretudo em função do bom momento do setor agrícola:

"Apesar desta melhora muitas empresas do agronegócio ainda não renovaram sua frota, o que deve começar a ocorrer em 2019. Além disso, quando a retomada começa pelos veículos pesados, como ocorreu este ano, tende a reverberar mais tarde nos veículos de trabalho médios e leves, o que nos deixa otimistas, ainda que de forma cautelosa, para o ano que vem".

A empresa, parte da CNH Industrial, estima produzir 46 mil motores este ano, 10% a mais do que em 2017, e crescer mais 2% em 2019 – a crise na Argentina é a maior razão para o índice reduzido.

A MWM segue a mesma linha de moderado otimismo: em 2011, seu melhor ano, produziu 148 mil motores diesel e 25 mil no ano passado, número que deve crescer 30% este ano. Thomas Püschel, diretor de vendas e marketing, anuncia que "para 2019 esperamos aumentar nossa produção em mais 25%, considerando que a economia brasileira está em recuperação. Ampliamos nossa carteira de clientes em outros mercados, chegando a 45 países, para onde destinamos 18% de nossa produção atual".

Outra grande fabricante de motores diesel, a Mercedes-Benz, preferiu não revelar números de produção ou projeções para o ano que vem.

50% A MAIS
A fábrica de motores da Volkswagen em São Carlos, SP, elevou fortemente o volume produzido em 2018 graças a contrato de exportação para o México

de estabilidade frente aos números do ano anterior, quando produziu 129,5 mil motores. Segundo o vice-presidente industrial Carlos Eigi, a conjuntura econômica na Argentina afeta as atividades de exportação, o que dificulta as projeções 2019: de qualquer maneira a expectativa é por estabilidade.

Enquanto a Honda está perto do limite de sua capacidade produtiva a Toyota está em fase de expansão na fábrica de motores de Porto Feliz, SP, inaugurada em 2016. A unidade terminará 2018 com 124,6 mil unidades produzidas, 10% a mais do que em 2017, e a empresa projeta elevar esse volume no ano que vem, o primeiro cheio do Yaris. Para isto a fábrica entrará em terceiro turno já em novembro.

A EXPECTATIVA PARA OS DIESEL

Nos diesel a previsão da Cummins é fechar 2018 próxima de 47 mil motores produzidos. Seu presidente, Luís Pasquotto, revela que "para 2019 o cenário é moderadamente otimista. Há muitas incertezas por conta de eleições, variação cambial e tensões no comércio mundial que poderão repercutir no Brasil, mas trabalhamos com a hipótese de algum crescimento".

VOCÊ
JÁ FOI
ENGANADO
POR UM
CONTEÚDO
FALSO?

REVISTAS
Eu acredito!

Os jovens estão preocupados em buscar informações confiáveis, revela a pesquisa Trust in News, realizada em 2017 pelo Kantar Ibope Media. E 72% dos entrevistados confiam mais em revistas que em outras mídias. As revistas impressas, online, no celular ou em vídeo, fornecem conteúdo relevante, investigativo e em um ambiente seguro.

É um alívio: pela primeira vez desde 2015 a produção de máquinas agrícolas e rodoviárias fechará o ano em crescimento. O volume projetado, 60,4 mil unidades, ainda está longe daquele de 2013, quanto ultrapassou o marco de 100 mil, mas já serve para animar o setor e projetar um 2019 promissor.

Alfredo Miguel Neto, vice-presidente da Anfavea e diretor de assuntos corporativos da John Deere para a América Latina, crê que números e índices de 2019 devam crescer em níveis iguais ou ligeiramente superiores aos 14% previstos para este ano.

"A soja com preço bastante favorável é um estímulo e tanto para os produtores, e o dólar alto favorece as exportações de grãos. A produção de algodão também vive um ótimo momento. As commodities em geral estão com preços positivos e há uma movimentação de compras de terras no Mato Grosso e no Rio Grande do Sul, o que deve ampliar as áreas cultivadas."

Em 2015 foram produzidas quase 56 mil máquinas, volume que desceu em 2016 a 54 mil e em 2017 a 53 mil.

Tanto para as vendas internas quanto as exportações a projeção é crescer 7% em 2018, com ganho de 5,4% nos embarques em valor.

Para Christian Gonzalez, diretor da CNH Industrial para a América Latina, os fundamentos agrícolas estão muito fortes há um bom tempo, blindando, de certa forma, o segmento contra turbulências políticas, econômicas e cambiais:

"As eleições no Brasil e a crise repentina que ocorreu na Argentina geram uma série de incertezas para as previsões de 2019, mas de forma geral antevemos cenário levemente positivo, embora ainda cauteloso".

Para as divisões Case e New Holland, do Grupo CNH, a expectativa de evolução é de 5% a 10% em 2019.

Para Gonzalez "um melhor cenário permitiria crescimento de até 15%, mas as variáveis políticas e macroeconômicas sugerem quadro um pouco mais conservador".



Agro é pop. Construção ainda não.

Máquinas agrícolas têm panorama animador para 2019. As de construção um pouco menos.



Divulgação/CNH Industrial

Para Gonzalez a guerra comercial de tarifas Estados Unidos x China pode ser muito favorável à soja brasileira no curto prazo, já que deixa os preços dos produtos locais mais competitivos para exportação. Mas em médio e longo prazo gera incertezas que podem reverter esse quadro favorável.

O executivo também menciona a boa safra de milho e, em parte, da cana. Tudo isso impulsiona a demanda por colheitadeiras, em seus cálculos, em até 15% e a de tratores em 5%.

No lado das preocupações quem desponta é a Argentina, mercado que responde por aproximadamente 25% dos negócios da CNH Industrial na América Latina.

Já a John Deere, um dos maiores grupos globais na área agrícola, de origem estadunidense, projeta 2018 de crescimento na América do Sul, por causa do reaquecimento da economia brasileira. As vendas de tratores e colheitadeiras devem crescer em média 5%, e esse viés de alta será mantido em 2019 – talvez com uma recuperação ainda maior do que a de 2018, na avaliação de Miguel Neto.

Esta análise é compartilhada pela AGCO, que tem seis fábricas no Brasil para produção de máquinas agrícolas das divisões Valtra e Massey Ferguson. Segundo Alfredo Jobke, seu diretor de marketing América do Sul, as perspectivas para vendas de máquinas e implementos agrícolas no fechamento de 2018 estão próximas às do geral do setor, em crescimento de 5% a 7% com relação ao ano passado.

"Quanto a 2019 seguimos otimistas com o desempenho do setor, mas por enquanto ainda não é possível tecer estimativas."

CONSTRUÇÃO NA ESPERA

Se o setor agrícola manteve seus fundamentos durante o auge da crise o mesmo não se pode dizer dos setores de construção civil e infraestrutura, que viveram período nada menos do que dramático, observa Miguel Neto:

"Temos mais de sete mil obras paradas no País, que deverão ser retomadas pelo próximo governo mas provavelmente em ritmo lento".

As vendas de retroescavadeiras este ano foram 63,5% acima do ano passado no acumulado até agosto, mas o crescimento ocorre ante base muito baixa – foram 1,2 mil unidades. Os números de tratores de esteira são medidos em poucas centenas, enquanto os tratores de roda, usados em obras e mineração, apresentam volumes mais graúdos.

Nas contas de Gonzalez, da CNH, nos últimos quatro anos R\$ 60 bilhões deixaram de ser investidos em infraestrutura. Ele estima mercado de 10 mil máquinas vendidas no Brasil em 2018 e um pouco além disso em 2019.

“Teremos panorama mais claro após o resultado final da eleição presidencial

Cálculos das fabricantes indicam cerca de sete mil obras paradas no País. Retomada de ao menos parte em 2019 estimularia os negócios para as máquinas de construção.

e de governadores estaduais. Ainda que governantes assumam com promessas de retomar as obras de infraestrutura acredito que este processo será relativamente tímido no primeiro ano, devido à necessidade de ajustes prioritários nas contas públicas.”

A japonesa Komatsu, instalada em Suzano, SP, desde 1975, também está em rota de recuperação – sua produção é quase que integralmente de máquinas para construção e mineração.

A empresa fechou 2017 com 1,8 mil unidades produzidas para o mercado interno e exportação, e projeta encerrar 2018 ao menos em 2 mil. Para 2019 o incremento calculado é de 11% na comparação anual. ■





O SEU EVENTO ACONTECE AQUI

UMA AGÊNCIA DE COMUNICAÇÃO
ESPECIALIZADA EM EVENTOS
PARA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA.

Entregamos a solução completa para o seu evento!

Gestão de campanhas de marketing, criação e produção de eventos de networking, congressos e reuniões corporativas, lançamentos de produtos e criação de conteúdos.

www.izzogroup.com.br
contato@izzogroup.com.br

 OTHER IZZO

Linda Jackson, CEO global da Citroën



Divulgação/Citroën

Britânica, iniciou carreira no setor automotivo nas áreas de vendas e finanças da MG Rover europeia em 1977. Chegou à Citroën em 2005 como diretora financeira da divisão inglesa. Em 2009 passou ao mesmo posto na Citroën francesa. De 2010 a 2014 foi diretora geral Citroën do Reino Unido e Irlanda e, logo depois, foi nomeada CEO global da marca. Esteve no Brasil, pela quarta vez, no fim de setembro.

1

Em 2019 a Citroën comemora seu centenário. O que a marca prepara de especial?

O centenário exato será em 4 de junho de 2019. Durante todo o ano faremos diversas ações, tanto físicas, como um encontro com colecionadores da marca na Europa, quanto digitais. Usaremos bastante as redes sociais, que são muito importantes em nossa estratégia atual.

2

Quais são os planos da Citroën, globalmente, para o futuro?

Temos uma marca forte, histórica e duradoura. Na França somos a marca de automóveis mais respeitada. Queremos usar essa vantagem para crescer, agora, fora da Europa, sendo diferente dos outros em termos de design e oferecendo muita conectividade. Nossso portfólio será formado por oito estilos globais e o C4 Cactus, recém-lançado no Brasil, é um bom exemplo disso.

3

A América Latina é parte importante desta estratégia?

No primeiro semestre vendemos 573 mil carros no mundo. Na China crescemos 50%. Ali é um foco, mas a América Latina é muito importante. Hoje a região representa 6% de nossas vendas globais, sendo que a Europa fica com mais de 70%. Queremos que mais da metade das vendas ocorram fora da Europa até 2023 e nesse contexto pretendemos chegar a 10% na América Latina.

4

Qual o plano para híbridos e elétricos?

A partir de 2020 todos os modelos novos terão versões movidas a combustão, híbridas e híbridas plug-in. Em 2023 queremos que 80% do nosso portfólio tenha essa flexibilidade e, a partir de 2025, 100%. O Brasil faz parte destes planos.

5

Na Europa a Citroën investe em compartilhamento de veículos. Há planos de trazer algo do gênero para o Brasil?

Colocaremos em Paris trezentos C-Zero para rodar em sistema de compartilhamento. No Brasil há alguns projetos e estudos com prefeituras, mas ainda nada fechado.

QUANDO TUDO PARECE PERDIDO, SUA AJUDA VAI FAZER A DIFERENÇA

Seja doador de Médicos Sem Fronteiras



Médicos Sem Fronteiras é uma organização médico-humanitária internacional independente. Levamos ajuda médica às pessoas que mais precisam, sem distinção étnica, religiosa ou política. Trabalhamos em mais de 60 países, em situações como catástrofes naturais, desnutrição, conflitos armados e epidemias.

Para isso, dependemos da ajuda de pessoas como você! Sua doação mensal vai nos permitir agir com rapidez nas emergências, em que cada minuto faz a diferença entre a vida e a morte. **Com R\$ 1 por dia** durante um mês, vacinamos 37 crianças contra o sarampo. **Com apenas R\$ 30 por mês**, você nos ajuda nos atendimentos médicos, a realizar partos e fazer campanhas de vacinação.

Ajude Médicos Sem Fronteiras a salvar milhares de vidas.

Seja um Doador Sem Fronteiras!
Doe assim que chegar ao seu destino.
Acesse msf.org.br



Prêmio Nobel da Paz 1999

ELÉTRICOS DOMINAM HANNOVER



Salão Internacional de Veículos Comerciais realizado na Alemanha mostra que futuro chegará pelos caminhões e ônibus

OIAA, Salão Internacional de Veículos Comerciais, realizado a cada dois anos em Hannover, Alemanha, é a mostra de caminhões e ônibus mais importante do mundo. Em sua última edição, no fim de setembro, fez pleno jus ao tema escolhido, Driving Tomorrow.

O evento funcionou como divisor de águas para o mercado europeu de comerciais: a grande maioria das montadoras aproveitou os holofotes para romper quase que definitivamente com o passado e mostrar ao mundo seus veículos elétricos ou híbridos – que devem chegar às ruas do continente já a partir do início do ano que vem.

O segredo é muito simples: de acordo com os objetivos traçados pelo programa de Desenvolvimento Sustentável da ONU e pelo Acordo de Paris os elétricos serão fundamentais para a criação de sistema de

transporte comercial livre de energia fóssil até 2050. E para que isto possa acontecer o início da evolução técnica, principalmente no que se refere ao transporte urbano de passageiros, tem que começar já.

A Daimler foi obviamente uma das principais atrações: mostrou o Actros 2019, rebatizado New Actros, equipado com sessenta sistemas inteligentes de assistência que, segundo a fabricante, “antecipam o futuro”. Direção autônoma controla todo o veículo, inclusive sua velocidade e rota, há frenagem de emergência ativa e câmeras com visão lateral que substituem os retrovisores e eliminam pontos cegos.

Nas vans destaque para o conceito Vision Urbanetic, que já é testado em parceria com a Basf. Design futurista permite intercâmbio total de carrocerias para carga ou passageiros, com extrema facilidade.



Divulgação/IAA

“O IAA mostrou que todos estão buscando novos caminhos para moldar o transporte do futuro.”

Bernhard Mattes, presidente da VDA

E-DELIVERY E E-FLEX

Surpresa via brasileiríssima Volkswagen Caminhões e Ônibus, que ganhou força no contexto internacional. Em sua nona participação seguida na IAA dividiu pela primeira vez, de forma igualitária, espaço no pavilhão Traton com suas coirmãs Scania e MAN.

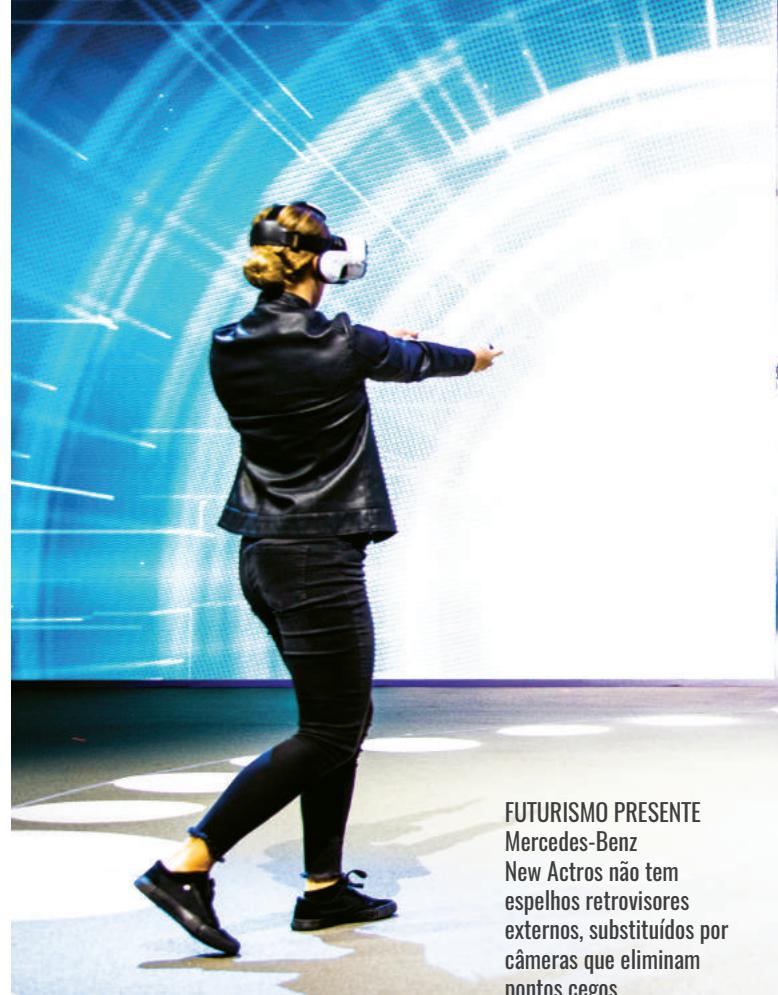
Mostrou o e-Delivery, veículo elétrico leve de carga recentemente apresentado no Brasil e que já foi encomendado pela Ambev, e o inédito Volksbus e-Flex, dotado de inovador sistema de arquitetura flexível: o ônibus pode ser um elétrico a bateria, elétrico com autonomia estendida, híbrido elétrico ou híbrido elétrico plug-in. O modelo apresentado era equipado com motor 1.4 TSI flex, o mesmo do VW Golf.

Os dois modelos deverão estar disponíveis no mercado brasileiro até dezembro – intervalo dos dois lançamentos é previsto em seis meses.

Ainda pelos lados da Traton a Scania preferiu adotar postura um pouco mais conservadora – pelo menos no que se refere à eletrificação dos veículos destinados ao transporte de carga. O que disse Henrik Henrikson, presidente da Scania Trucks and Buses: "É óbvio que para o segmento de transporte de passageiros também estamos investindo bastante neste tipo de solução, mas nos caminhões preferimos ainda não pensar tanto no futuro. Queremos soluções que possam ser utilizadas hoje".

A também sueca Volvo comemorou 25 anos do pesado FH, seu modelo de maior sucesso na história. Também deu bastante destaque para os ônibus elétricos e anunciou que ano que vem começará a comercializar na Europa caminhões 100% elétricos para operações urbanas como coleta de lixo.

E como conceito apresentou o Vera, totalmente autônomo, criado para transportar cargas pesadas em centros logísticos de áreas industriais. Carrega até 40 toneladas por 100 quilômetros a 40 km/h. ■



FUTURISMO PRESENTE
Mercedes-Benz
New Actros não tem
espelhos retrovisores
externos, substituídos por
câmeras que eliminam
pontos cegos



NÚMEROS QUE FALAM
Quatrocentos lançamentos, 250
mil visitantes: assim é o IAA.





Sistemistas também brilham em Hannover

Não é exagero afirmar que o IAA 2018 deixou claro que o futuro do segmento de veículos comerciais está chegando muito mais rápido do que se poderia esperar – em breve será normal a convivência com ônibus elétricos e caminhões dirigidos de forma autônoma.

As autopeças e sistemistas, desenvolvedores ou inventores destes novos equipamentos, tiveram presença marcante no evento ao lado das grandes fabricantes de veículos. Atentas ao fato de que em futuro breve não serão mais simples fabricantes de autopeças ou sistemas, estão hoje dedicando grande parte de seus esforços de desenvolvimento às tecnologias avançadas.

A ZF apresentou produtos que podem ajudar a tornar os caminhões mais inteligentes e seguros no tráfego urbano: um deles monitora a lateral do veículo e alerta o motorista de forma imediata sobre possíveis riscos, eliminando os desafiadores pontos cegos. A tecnologia está conectada ao sistema de direção autônoma e, se necessário, pode reduzir a velocidade do veículo ou até fazê-lo parar totalmente em modo emergencial.

A Bosch centrou sua apresentação em eletromobilidade para semirreboques: os eixos contam com motor elétrico, de energia recuperável em frenagens, que pode ser transferida para necessidades elétricas do implemento. Pelos cálculos da empresa no caso de um reboque refrigerado a tecnologia permite economia de 9 mil litros de diesel por ano.

OS CATORZE PREFERIDOS

Ford promoveu a edição 2018 de seu reconhecimento aos melhores fornecedores da América do Sul: recebeu os parceiros em casa, na fábrica do Taboão.

Apesar de tradicionalíssima, a fábrica da Ford no bairro do Taboão, em São Bernardo do Campo, no ABCD paulista, que nasceu Willys e passou às mãos da marca do oval azul em 1967, jamais havia sediado uma cerimônia de reconhecimento de fornecedores. Até agora.

Representantes de 150 empresas que vendem sistemas, peças e serviços à Ford na América do Sul se reuniram ali no fim de agosto – e catorze deles saíram laureados como vencedores do Ford Top Supplier 2018.

Segundo Allan Guimarães, diretor de Compras da América do Sul, a escolha





Divulgação/Ford

do local não foi à toa. "Os fornecedores são responsáveis por 70% do custo dos veículos, e a parceria que temos com eles é muito importante. Quando planejamos esse evento nosso objetivo foi justamente trazê-los para dentro da nossa casa, da nossa fábrica."

O reconhecimento é anual e segundo a Ford os melhores são selecionados a partir de ampla avaliação baseada em diversos critérios: indicadores de qualidade, entrega, custos competitivos, relacionamento comercial, condições de trabalho, desenvolvimento do produto, serviço ao cliente, logística e manufatura.

No encontro os fornecedores tiveram acesso aos resultados e planos de negócios da Ford para a região América do Sul, além de informações sobre estratégia de produtos, ações de marketing e vendas e do segmento de caminhões.

Outro ineditismo da edição 2018 do evento da Ford foi um painel interativo: os participantes podiam enviar dúvidas e perguntas aos executivos da montadora por meio de um sistema online – estiveram ali, além de Guimarães, Lisa Drake, vice-presidente global de powertrain e operações de compras, Burt Jordan, vice-presidente global de veículos e compras indiretas, Joe Smyth, diretor-executivo global de engenharia de qualidade ao fornecedor, e Lyle Watters, presidente para a América do Sul.

E, por fim, o evento trouxe ainda uma terceira novidade: pela primeira vez a Troller fez parte do reconhecimento em uma categoria exclusiva. ■

Ford Top Supplier 2018

Carroceria e Exterior

ITW Delfast

Carroceria e Interior

Magna do Brasil

Chassis

Fric Rot Saic

Sistemas Elétricos e Eletrônicos

Yazaki do Brasil

Componentes de Powertrain

Mahle

Instalações de Powertrain

Faurecia Emissions Control

Matéria-Prima Estampada

Usiminas

Materiais Industriais

Iturri Coimpar

Serviços

Bradesco Saúde

Logística & Transporte

Rodoviário Líder

Máquinas e Equipamentos

Prodismo SLR

Peças e Acessórios

Cosan Lubrificantes

Caminhões

Denso do Brasil

Troller

Alpha Metalúrgica

RECICLANIP

Os fabricantes nacionais de pneus, por meio da Reciclanip, coletaram mais de 458 mil toneladas de pneus inservíveis em 2017: com isso ultrapassaram em quase 2% a meta estabelecida pelo Ibama. Em volumes foram 91,6 milhões de pneus. Eles são triturados e reaproveitados como combustível alternativo de indústrias de cimento, fabricação de solados de sapatos, borrachas de vedação, dutos pluviais, pisos para quadras poliesportivas e industriais, tapetes para automóveis e produção de asfalto-borracha.



Por Marcos Rozen

Sugestões de pauta para esta seção podem ser dirigidas para o e-mail rozen@autodata.com.br



Divulgação/VW

ELÉTRICOS PARA TODOS 1

A Volkswagen está demonstrando que sua ofensiva global para elétricos é realmente séria. Apresentou sua arquitetura modular de propulsão elétrica, batizada MEB, desenvolvida especificamente para este tipo de veículo. Será a base produtiva de programa que chama de Electric For All, que promete "modelos atraentes com preços acessíveis", segundo comunicado da empresa.

ELÉTRICOS PARA TODOS 2

O primeiro modelo a usar a MEB será o ID., cuja produção está agendada para começar no fim do ano que vem – nem nasceu ainda e já tem meta de venda de 100 mil unidades em 2020. Ele será produzido na fábrica de Zwickau, na Alemanha, que será exclusiva da MEB: unidade recebe investimento de € 1,2 bilhão.

ELÉTRICOS PARA TODOS 3

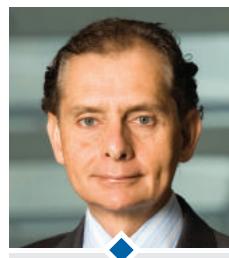
Outras fábricas na Alemanha também estão diretamente envolvidas com a produção de elétricos VW: Wolfsburg é responsável pelo desenvolvimento e produção de unidades pré-série. Em Braunschweig será fabricado o sistema de baterias, em volume de 500 mil/ano. Salzgitter será responsável pelos rotores e estatores da MEB. E de Kassel sairá o motor elétrico da plataforma.

ABRACAF NO CONSÓRCIO

A Abracaf, Associação Brasileira dos Concessionários de Automóveis Fiat, por meio de seu braço comercial Abracom, firmou contrato de parceria com o Consórcio Nacional Unifisa para criação de uma nova opção de consórcio para a linha de automóveis e comerciais Fiat. Créditos de R\$ 26 mil até R\$ 250 mil, prazos de 24 a 100 meses.

BRASIL NA ALEMANHA

O Sindipeças levou 38 empresas brasileiras para a Automechanika Frankfurt em parceria com a Apex. O pavilhão brasileiro na mostra recebeu 1,6 mil visitantes durante cinco dias: os expositores fecharam negócios de cerca de US\$ 2,2 milhões e têm expectativa de faturar mais US\$ 18 milhões nos próximos doze meses.



Divulgação/Volvo CE

CHUEIRE

Afrânio Chueire assumiu a presidência do Projeto Pescar, ONG nacional que atende jovens em situação de vulnerabilidade social. Ex-presidente da Volvo CE Latin America.



Divulgação/Randon

PRIGNOLATO

Paulo Prignolato é o novo CFO das Empresas Randon. Responderá por finanças e controladoria, reportando-se diretamente à Presidência e integrando, também, o Comitê Executivo.



Divulgação/CCR

BOAVENTURA

Marcelo Boaventura assumiu o comando da CCR ViaOeste e CCR RodoAnel. Executivo está no Grupo CCR desde 2006, como coordenador de planejamento.

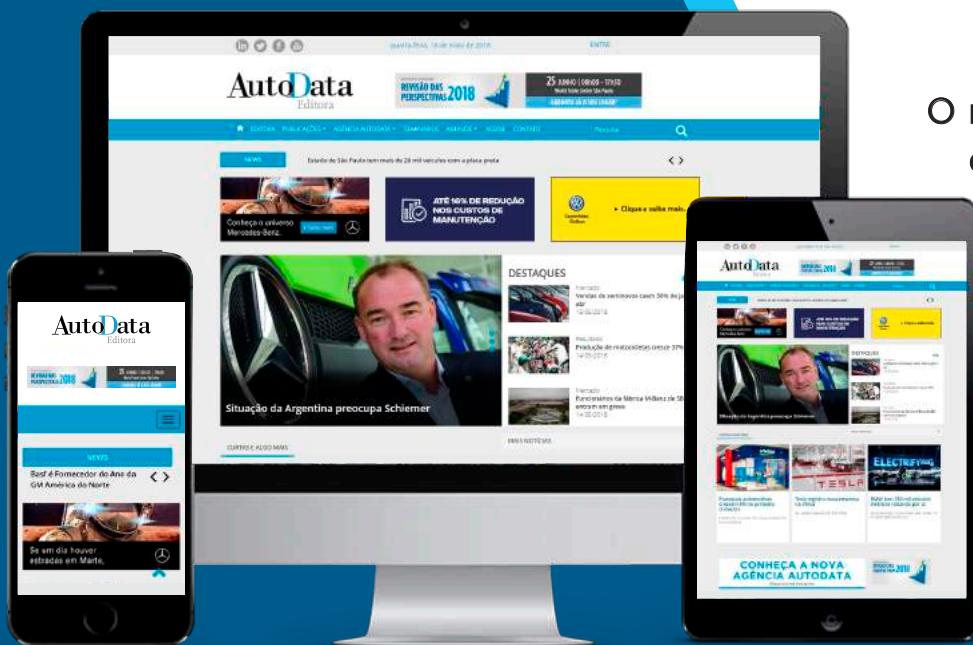


Divulgação/BMW

NEGELE

Herbert Negele é o novo diretor de engenharia do BMW Group Brasil. Sucedendo Elmar Hockgeiger, agora responsável pela Engenharia do BMW Group na Coréia do Sul.

AGÊNCIA AUTODATA DE NOTÍCIAS



O mais completo informativo
diário do setor automotivo

PARA ASSINAR:

www.autodata.com.br
(11) 5189-8900

Agência
AutoData

VELAS MARELLI

A Magneti Marelli Cofap lança linha de velas de ignição para automóveis e comerciais leves no mercado de reposição: 59 códigos, que cobrem cerca de 90% da frota circulante. Complementa gama da empresa para sistema de ignição, composta ainda por velas para motocicletas, cabos e bobinas.



Divulgação/MBB

R\$ 1 MILHÃO POR UM M-B AMG G

O novo Mercedes-AMG G 63 será um dos destaques no estande da marca no Salão do Automóvel de São Paulo, em novembro: linhas clássicas com toque modernizado e motor 4 litros V8 biturbo, 585 cv. Quem não quiser esperar até lá pode comprar já o seu por R\$ 1 milhão 50 mil.



Divulgação/VW

ANCHIETA, A PRIMEIRA

A fábrica Anchieta da Volkswagen, em São Bernardo do Campo, no ABCD paulista, conquistou inédita certificação ISO 50001:2011 para seu Sistema de Gestão de Energia, ou SGE, relativo a melhoria contínua do desempenho energético, contribuindo para redução do consumo de energia e emissões de carbono. É a 1ª fábrica da VW na América do Sul a receber esta certificação. Além disso a unidade passou por auditoria que aprovou manutenção de sua ISO 14001:2015, relativa ao Sistema de Gestão Ambiental.

ESTÁGIO NA GOODYEAR

A Goodyear abre inscrições para seu programa de estágio 2019 nas áreas de vendas e marketing, supply chain, manufatura, finanças, compras e RH. Os candidatos devem estar no ensino superior no período noturno, com formação prevista de dezembro de 2020 a dezembro de 2021 nos cursos de Administração, Engenharia, Direito, Publicidade e Propaganda, Ciências Contábeis, Psicologia, Economia e Comércio Exterior. Até 16 de novembro em <http://recrutamento.ciadeestagios.com.br/goodyear>.

PNATRANS

O Ministério das Cidades apresentou o Plano Nacional de Redução de Mortes e Lesões no Trânsito, o Pnatrans: objetiva reduzir pela metade o número de acidentes no trânsito brasileiro em período de dez anos. Criado pela Lei 13.614/2008, o Pnatrans estabelece trabalho conjunto de órgãos oficiais de trânsito, transporte, saúde, justiça e educação, além de agrupar levantamentos feitos por estes órgãos governamentais e instituições privadas.

TENHA NA SUA EMPRESA OS MELHORES PROFISSIONAIS DO MERCADO

Conte com o nosso apoio para definir estratégias, processos e garantir que sua empresa tenha as mais perfeitas
“SOLUÇÕES EM RECURSOS HUMANOS”

Mapeamento de Potencial

Recrutamento e Seleção

Mapeamento de Mercado



Soluções em RH

Gestão Profissional de
Alta Performance

Rua Capanema, 71 - Brooklin Novo
(11) 5506-8312 / 5507-7567
www.solucoesemrh.com.br



“Comparado com Europa e Ásia nossos volumes são bem menores. Temos que construir negócios que sejam rentáveis neste cenário.”

Márcio Alfonso, presidente da Caoa Chery

O Caged, Cadastro Geral de Empregados e desempregados, registrou

$$1\,353\,000 - 1\,242\,000 = 111\,000$$

Contratações em agosto

Demissões

Melhor saldo positivo para o mês nos últimos cinco anos.

50 000 000

de carregadores serão necessários para abastecer a frota global de veículos elétricos em 2030, segundo estudo da consultoria McKinsey.

“As montadoras perderão alguns milhões de dólares por segurar o preço dos veículos.”

“Quem está perdendo não está perdendo pouco.”

De dois executivos do setor automotivo brasileiro, que pedem para não ser identificados, sobre a ausência de repasse da variação cambial para os preços dos veículos.

2 h 43 m

é o tempo médio diário gasto por um paulistano em deslocamentos, segundo pesquisa da ONG Rede Nossa São Paulo. Segundo a pesquisa, se houvesse transporte público de qualidade na Capital paulista

41%

deixariam o carro em casa e

32%

provavelmente nem teriam carro.

Não sabemos como
 serão os carros no futuro,
 mas eles serão
 construídos com aço.

Inovar é melhorar a vida das pessoas. A ArcelorMittal investe no desenvolvimento de soluções em aço, buscando produzir veículos mais leves, seguros e sustentáveis, com melhor desempenho e menor consumo de combustível, para toda a indústria automobilística. ArcelorMittal, líder mundial em aço.

heads.

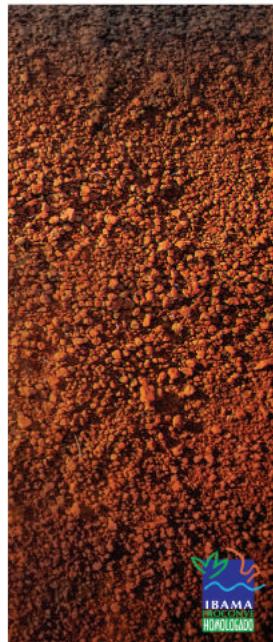


Saiba mais sobre nossas soluções
Usibor® e Multibar® para indústria
automobilística em
brasil.arcelormittal.com
e em auto.arcelormittal.com



GRBC

**A inovação nos move e novamente
nos coloca no Prêmio Autodata.**



Trânsito Seguro: eu faço a diferença.

Com duas indicações, nas categorias Ônibus e Equipamentos Agrícolas e de Construção, a Volvo está mais uma vez no Prêmio Autodata. E chegamos até aqui porque acreditamos que inovando, podemos fazer sua vida muito melhor. **Onde tem Volvo, já tem futuro.**