

# AutoData 25

AutoData Editora

Ano 25 | Fevereiro 2017 | Edição 330

## Façam seus jogos #4.0

Nova política industrial, competitividade, custo Brasil e as novas tecnologias de produção. O setor automotivo brasileiro está enfrentando um dos momentos mais desafiadores da sua história. E é apenas o começo. As apostas estão na mesa!

From the Top  
Antonio Megale



**Adrenalina**

**Econ**



Todos juntos fazem um trânsito melhor.

**TSI**

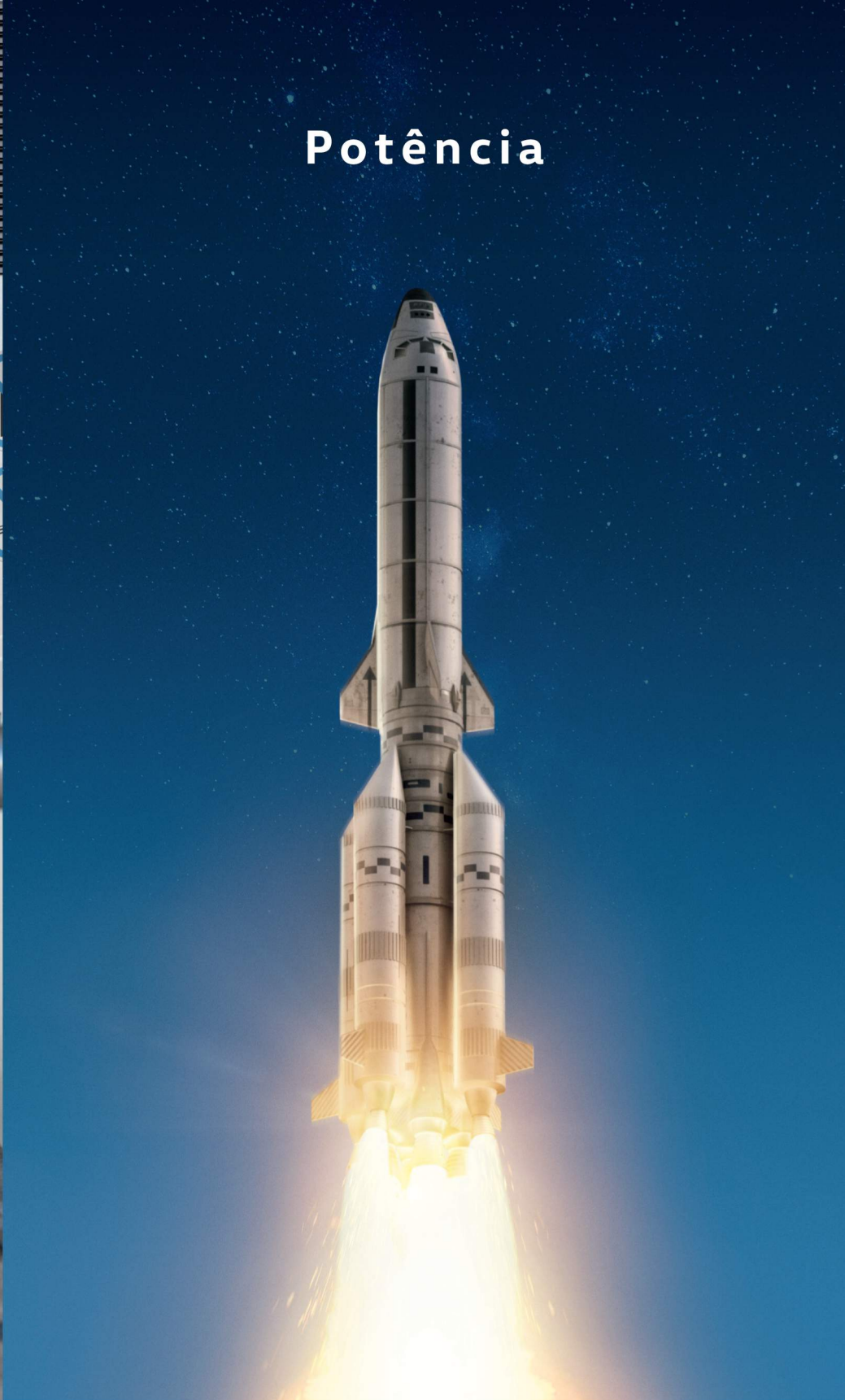
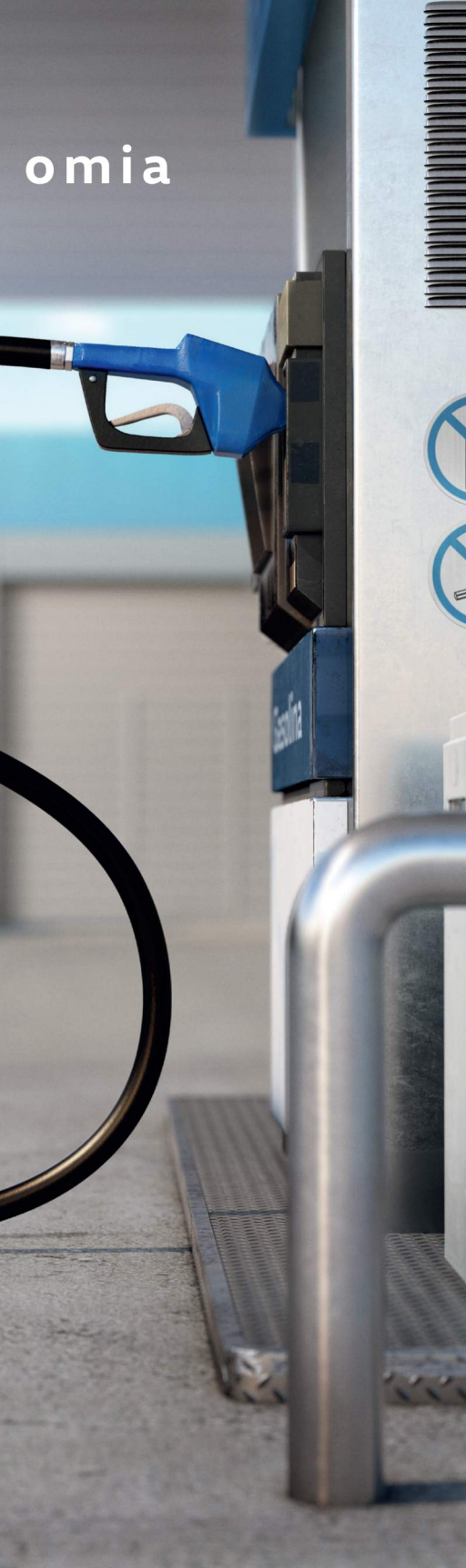
**Um motor que combina potência,  
economia e adrenalina.  
E num carro que combina com você.**

[vw.com.br/tsi](http://vw.com.br/tsi)



omia

Potência



Volkswagen

### 20 | Capa

A capa da primeira edição de AutoData, de 1992, nunca esteve tão atual. Estamos vivendo um momento extremamente desafiador para a indústria, que busca superar uma crise sem precedentes e ainda encontrar um caminho sustentável para continuar jogando com eficiência não só no Brasil, mas também no mercado internacional.

### 24 | Política Industrial

Estabilidade e previsibilidade são as palavras de ordem na construção de uma nova política industrial de longo prazo para o setor automotivo.

### 32 | Exportação

Montadoras não querem mais depender apenas do mercado interno e trabalham para avançar sobre mercados sul-americanos.

### 40 | Autopeças

A situação das autopeças é alarmante há alguns anos e vem se agravando desde 2013. Mesmo assim, algumas empresas estão resistindo até o limite.

### 44 | Trabalho

Executivos do setor entendem que o País dificilmente avançará com uma legislação trabalhista cuja essência foi concebida há sete décadas.

### 46 | Estratégia

Os carros da DS, divisão de luxo da Citroën, sumirão do mercado interno por breve período, até rede exclusiva ser formatada

### 50 | Fornecedor

Com a volta da qualidade de produtos e processos, Cooper Standard conquista novos contratos e já estuda construir duas fábricas no Brasil





## 08 | On&amp;Off

Notícias que mexem  
com o setor automotivo

## 12 | From the Top

Antonio Megale,  
presidente da Anfavea

## 54 | Gente&amp;Negócios

O vaivém do mercado  
automotivo

## 58 | Artigo

José Ricardo Noronha,  
consultor

# Bem-vindos à nova AutoData

**P**arabéns: está em suas mãos a primeira edição da nova AutoData, o primeiro presente da comemoração dos nossos 25 anos. O Brasil e o setor automotivo estão se reinventando e, junto com eles, nossa empresa também ganha novos contornos.

AutoData é e sempre foi a mais competente empresa jornalística especializada no acompanhamento do setor automotivo do ponto de vista da economia e dos negócios. A partir de agora queremos ser ainda mais relevantes para todos os nossos clientes/leitores.

Além deste novo conteúdo editorial, nos próximos meses apresentaremos novas atrações na própria revista, nos nossos eventos, na Agência AutoData de Notícias e no nosso site, que será transformado em um portal de informações.

Numa transição deste porte infelizmente pessoas importantes decidem trilhar caminhos diferentes. Estes foram os casos de George Guimarães, Alzira Rodrigues e Décio Costa que colaboraram conosco muito tempo. Agradecemos a competência do seu trabalho e desejamos boa sorte nos rumos que cada um escolheu.

Da mesma forma, felizmente, outros profissionais abraçam a ideia. Bem-vindos, portanto, Leandro Alves, Henrique Skujis, Ana Paula Machado, Aline Feltrin e Bruno de Oliveira que, a partir de agora, formam a nova equipe editorial de AutoData.

E viva o novo!

AD

Márcio Stéfani | Publisher

marcio@autodata.com.br

**AutoData**  
Editora

**Diretoria** Márcio Stéfani, Publisher, Roberta Mariah, Comercial | **Conselho Editorial** Márcio Stéfani, S Stéfani, Vicente Alessi, filho, Sérgio Duarte | **Redação** Leandro Alves, diretor-adjunto de redação e novos negócios, George Guimarães, editor | **colaboraram nesta edição** Alzira Rodrigues, Michele Loureiro e André Barros | **Projeto gráfico/Arte** Romeu Bassi Neto | **Fotografia** DR e Divulgação | **Foto capa** ©iStockphoto.com/nazarovsergey | **Comercial e Publicidade** André Luiz Martins, Rosa Damiano, executivos de contas | **Assinaturas/Atendimento ao Cliente** Tel.: PABX 11 5189 8900 | **Departamento Administrativo/Financeiro**

Vera Lúcia Cunha, diretora-adjunta, Hidelbrando C de Oliveira | **Distribuição** Correios | **Tiragem** 8 500 mil exemplares | **Pré-impressão e impressão** Eskenazi Indústria Gráfica Ltda., tel. 11 3531-7900 | **ISN** 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



twitter.com/autodataeditora



facebook.com/AutoDataEditora



youtube.com/autodatawebtv



autodata.com.br



**Caminhões Volkswagen.**  
**Sob medida para o seu negócio.**



**Vá até uma concessionária e deixe sua vida mais fácil.**

**Fácil de  
COMPRAR**

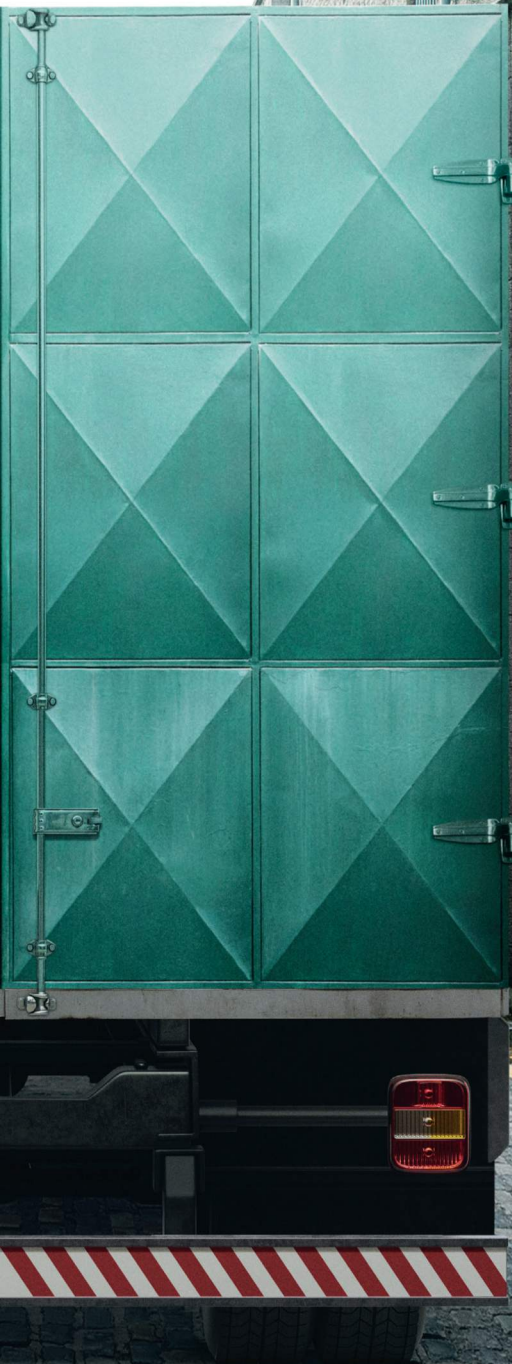
- Troca sob medida  
- melhor avaliação do mercado.
- Condições imperdíveis  
de financiamento.

**Fácil de  
MANTER**

- Mais de 150 pontos de  
atendimento em todo o Brasil.
- Contrato de Manutenção Volkstotal  
- 3 opções à sua escolha: Plus,  
Prev e Powertrain.



Uma marca da MAN Latin America.  
[www.man-la.com](http://www.man-la.com)



Imagens meramente ilustrativas.   
Todos juntos fazem um trânsito melhor.

**Fácil de  
VENDER**

- Alto valor de revenda.
- Qualidade comprovada de uma marca forte.
- 13 anos de liderança no mercado.



**Caminhões  
sob medida.**



## Finame 1

Anunciadas no início do ano pelo BNDES, as novas regras do Finame TJLP — que implica taxa de juros de longo prazo — “não são suficientes para a retomada do crescimento do setor, mas, certamente, incentivarão transportadores e operadores logísticos a tirarem o pé do freio para a compra de novos caminhões”, avalia Tayguara Helou, presidente do Setcesp, Sindicato das Empresas de Transporte de São Paulo.

## Finame 2

O ponto mais atrativo da mudança, segundo o executivo, foi o aumento de cinco para dez anos no prazo de pagamento do empréstimo. “Um período maior gera fôlego, porque é possível utilizar toda a vida útil do veículo para quitar o financiamento. Isso faz a diferença em um momento econômico tão complicado.”

## O número

# 34,2

por cento foi a participação das vendas diretas nos emplacamentos de automóveis e comerciais leves em 2016 no mercado brasileiro, o maior índice registrado na década, segundo a Fenabrave

## Finame 3

De acordo com Helou, os 1,7 mil associados, que juntos possuem cerca de 20% do total da frota de caminhões do País, viram o volume de frete cair 30% nos últimos dois anos e, por conta disso, reduziram as compras de novos veículos. A frota atual dos associados da entidade tem de 7 a 8 anos de idade, o dobro da média de quatro anos atrás.

## Acelerado

Se a Mercedes-Benz comemorou a liderança do mercado brasileiro de caminhões no ano passado, a empresa tem outro bom motivo para vibrar: seu modelo rodoviário Actros mais do que dobrou suas vendas no período. Ao longo de 2016 foram emplacadas exatas 784 unidades do caminhão pesado. Mas mesmo considerando a linha fora de estrada, o salto é significativo, da ordem de 75%, para 903 unidades.



Divulgação/ZF

## É um volante! Ou não?

A ZF apresentou o que a empresa considera a reinvenção do volante de direção. Para aplicação nos futuros projetos de veículos autônomos, a condução hands free, ou sem as mãos, será exercida por meio das soluções da nova IHM, Interface Homem-Máquina, traduzida em um volante de direção com raio único e com sensibilidade ao toque, ou via controle por gestos que substituirão os tradicionais botões e seletores. O aro do volante está equipado com um sistema de detecção de presença/ausência das mãos ou hands on/off detection. São dez campos de sensores capacitivos que percebem imediatamente onde e como o motorista está tocando no volante, uma característica importante para a condução automatizada segura.



## Efeito Trump 1

A General Motors revelou, em janeiro, que investirá US\$ 1 bilhão em suas operações de manufatura nos Estados Unidos. O novo aporte é adicional aos US\$ 2,9 bilhões divulgados em 2016. Foi o terceiro anúncio de investimentos de montadoras nos Estados Unidos em menos de um mês. Nas duas primeiras semanas do ano Ford e FCA já haviam admitido novos projetos no país.

## Efeito Trump 2

A GM adiantou que parte dos recursos será destinada para transferir a produção de eixos da próxima geração de picapes e SUVs, atualmente localizada no México, para suas operações em Michigan, criando 450 empregos. “Os Estados Unidos são o nosso mercado doméstico e estamos comprometidos com o seu crescimento, o que é bom para nossos funcionários, revendedores e fornecedores”, disse em nota May Barra, CEO da montadora.

## Novo dono

A novata JadLog, que já é uma das maiores operadoras logísticas do Brasil, tem novo dono. A empresa brasileira, com forte atuação em cargas expressas e comércio eletrônico, acaba de ser adquirida pela GeoPost, a segunda maior rede de distribuição de encomendas europeia.

## Produção...

Os números são da Abraciclo: a produção brasileira de motocicletas recuou ao mesmo patamar registrado em 2002. Saíram das linhas de montagem no ano passado 887,6 mil motos, expressiva queda de 29,7% com relação a 2015. Para este ano, a entidade espera ligeiro crescimento de 2,5% na produção.

## Bem próxima

A PSA Peugeot Citroën revelará ainda este mês como pretende atuar na América do Sul no segmento de veículos comerciais. Divisão específica já foi criada. Falta, portanto, apenas a confirmação de qual unidade produtiva da empresa — a brasileira ou a argentina — ficará responsável pela fabricação dos novos veículos.

## ...e Mercado

As vendas internas determinaram o ritmo mais lento nas fábricas no ano passado. Os emplacamentos somaram 899,8 mil motos no período, recuo de 26,5% na comparação com 2015, quando foram negociadas pouco mais de 1,2 milhão de unidades. Em 2017, calcula a Abraciclo, deve ser vendido volume semelhante — talvez com ligeira queda de 1,1%

## Librelato 1

Após firmar aliança com a Tremac para ampliar sua participação no mercado chileno, a Librelato Implementos Rodoviários dá continuidade ao seu projeto de internacionalização e procura agora parceiros estratégicos no Peru, Colômbia e Angola.

## Librelato 2

A fabricante de Santa Catarina exportou US\$ 7 milhões no ano passado, resultado 20% superior ao de 2015 e o equivalente a 10% da sua receita líquida. Principal destino das exportações brasileiras de semirreboques, o Chile responde hoje por 30% do total exportado pela empresa.

## Quattro 1

A tradicional tecnologia quattro é alvo de comemoração na Audi. O sistema de tração quattro da Audi virou sinônimo de segurança e desempenho desde que chegou às ruas em 1980. Naquela época, nenhum outro fabricante ofereceria um veículo de alto desempenho com tração assemelhada e produção em larga escala. Pois a recém-inaugurada fábrica da marca, em San José Chiapa, no México, acaba de produzir o veículo de número 8 milhões com o famoso sistema. A marca coube a um utilitário esportivo Q5 2.0 TFSI.

## Quattro 2

Hoje a tração é oferecida em mais de uma centena de modelos e versões da marca. Com o nome comercial quattro all-wheel drive system, é padrão, dentre outros, nos modelos Q7, A4 allroad, A6 allroad, A8, R8 e em todos os carros das linhas S e RS. A presença desse tipo de tração tem sido marcante nas vendas, com participação relativa importante. No ano retrasado, por exemplo, 44% dos veículos pela Audi em todo o mundo dispunham dela.

## FFT

Empresa do Grupo Freudenberg, a Freudenberg Filtration Technologies, FFT, tem novo CEO: Rodrigo Madeira, que até então atuava na Klüber Lubrication, outra empresa do conglomerado.

## Quarteto

A Fenatran 2017, que será realizada de 16 a 20 de outubro em São Paulo, e pela primeira vez no São Paulo Expo, já tem confirmadas quatro montadoras de veículos comerciais — DAF, Volvo, MAN e Mercedes-Benz. Na última edição da mostra, em 2015, depois de muito esforço dos organizadores, somente as duas primeiras estiveram presentes ao lado de empresas de implementos rodoviários associadas da Anfir.

## Em março

O WR-V, novo modelo nacional da Honda Automóveis fabricado em Sumaré, SP, chegará às concessionárias somente em março, anunciou a montadora. Na sequência, o carro, considerado pela empresa como um SUV compacto, será exportado para outros países da América do Sul.



Simão Solomão

### Errata 1

Diferente do que consta na página 43 da edição 329 de janeiro de 2017, foi Claude Padilha (na foto), gerente de marketing e gestão de rede, quem recebeu o prêmio da categoria Produtor de Implementos Rodoviários em nome da vencedora Randon.

### Errata 2

Thomas Puschel é diretor de vendas e marketing da MWM Motores e não presidente da empresa, como registrado na página 39 da edição 329 de janeiro de 2017.



# Delphi.

## Excelência em Serviços.



A Delphi é uma das líderes mundiais em tecnologia móvel, componentes e sistemas de transporte e, além disso, conta com soluções completas em serviços de análises e testes em seus laboratórios.

Na unidade de Jambeiro (SP) estão localizados os laboratórios de validação e teste veicular que, juntos, são responsáveis por oferecer serviços de testes ambientais, elétricos, mecânicos, medições, validação de sistemas de distribuição elétrica e desenvolvimento de programas de testes especializados para os mais diversos tipos de produtos e aplicações.

Entre em contato conosco: [laboratoriojambeiro@delphi.com](mailto:laboratoriojambeiro@delphi.com)  
[www.delphi.com](http://www.delphi.com)

**DELPHI**

Inovação para o Mundo Real



From the Top

# A conversa agora é outra

Entrevista a Alzira Rodrigues e S. Stéfani  
Fotos | Simão Salomão



**A**ntônio Megale completará seu primeiro ano como presidente da Anfavea somente em abril. Nestes primeiros dez meses no cargo, porém, o executivo já enfrentou novas e dramáticas quedas da produção e do mercado interno, uma troca de governo e agora vê de perto a proximidade do fim do Inovar-Auto. Não por outro motivo, sua agenda em Brasília segue repleta e tende a ser ainda mais aper-

tada daqui para frente, quando devem acelerar as discussões sobre qual será a política industrial para a indústria automotiva a partir de 2018.

Nesta entrevista exclusiva, Megale discorre sobre os muitos aspectos que o setor pretende ver consolidados como diretrizes setoriais e que deveriam balizar a indústria por pelo menos dez anos. “Sabemos que não adianta ter um setor funcionando bem

se o País também não estiver. Se formos, hoje, pedir redução de IPI, por exemplo, não resolveríamos o problema.”

Megale fala em manutenção de conquistas recentes e, sobretudo, fortalecimento da cadeia de fornecedores avanços nas legislações trabalhista e tributária para aumentar a competitividade do setor “da porta das fábricas para fora”.

**O desafio é construir o que queremos ser daqui a dez anos**

**Como a indústria automotiva brasileira, hoje com 50% de ociosidade, conseguirá equacionar baixos volumes com a necessidade de investimentos em modernização?**

Para olharmos para ao futuro é preciso verificar o passado. Vínhamos naquele otimismo, chegamos a ser o quarto mercado do mundo e ninguém se preparou para a competitividade. Tivemos investimentos importantes em modernização de linha, mas sempre focado em aumento de produção. Ninguém esperava uma freada destas na economia e ninguém se preparou para uma visão de longo prazo. A lição que aprendemos é que precisamos preparar o Brasil para uma visão de longo prazo.

**Essa questão de pensar no curto prazo não faz parte da cultura do brasileiro?**

Realmente, isso faz parte da nossa cultura. Mas não dá mais para viver sem saber o que acontecerá amanhã e

sem planejar o futuro. Até em função dessa cultura de não planejar temos o famoso jogo de cintura do brasileiro. Não deixa de ser uma qualidade pelo fato de gerar grande flexibilidade para corrigir um problema. Mas se tivéssemos usado esse jogo de cintura para abrir caminho, para planejar, seria bem melhor.

**Mas enfim, o que fazer agora às vésperas do fim do Inovar-Auto?**

É bom, antes, avaliarmos o porquê do Inovar-Auto. Na época havia capacidade ociosa no mundo e ficou todo mundo de olho no Brasil. Daí veio esse programa com propostas para cinco anos. Naquela época parecia longo prazo, mas hoje vemos que não é. Agora temos de pensar numa direção de dez ou quinze anos, com correções a cada cinco anos. O desafio é construir o que queremos ser daqui a dez anos. E não há como pensar nisso sem falar em competitividade mundial. Temos de derrubar nossas barreiras com o

mundo, ter uma indústria instalada com nível de competitividade e produtividade que faça frente a este mundo.

**As nossas fábricas são ou não competitivas? Muitas empresas dizem ter aqui unidades industriais que estão dentre as melhores do grupo no mundo?**

Se você olha do portão para dentro, temos plantas altamente competitivas. Mas quando falamos em competitividade é muito mais a competitividade do País, geral. Muitas das fábricas que estão aqui têm nível de competitividade igual à de outras lá fora. Mas a cada veículo novo que você lança tem de atualizar a linha de produção. E a referência que vale é o número de funcionários e de horas trabalhadas por carro produzido. Isso mede níveis de produtividade. A produtividade faz parte da competitividade, mas sozinha não resolve o problema.

**Por que isso acontece?**

São vários fatores que prejudicam a competitividade. Tem o custo da matéria-prima, da mão de obra, o fluxo de peças etc. Aqui a gente ouve falar que o fornecedor parou de entregar ou o mercado parou de comprar. Enfim, hoje temos fábricas produtivas, mas a competitividade do setor não é adequada. Há a questão logística, tempo de produto no porto, falta do funcionário ao trabalho, aspecto tributário. Além disso, temos impostos recolhidos pelo governo que

são créditos e o governo não devolve. Daí é um crédito que vira custo.

**Como deve ser a abertura do País?**

Se a gente não abrir no médio prazo vamos ter dificuldades. Mas também não podemos abrir de imediato, pois enfrentaríamos dificuldades para competir. É preciso avançar nos acordos internacionais, pois do contrário teremos problemas lá na frente.

**Mas o senhor acredita em mudanças do lado de fora das fábricas?**

O governo atual está fazendo grande esforço para colocar os trens nos trilhos. A questão do teto dos gastos já foi resolvida, a reforma previdenciária está em discussão. Tem de ver ainda os horizontes trabalhistas.

**É comum no Brasil as empresas fazerem provisões para bancarem futuras ações trabalhistas...**

Em São Bernardo do Campo, por exemplo, existem escritórios de advocacia especializados em abrir ações contra montadoras. O cara fica na empresa quarenta anos, sai com homenagem. E o advogado o convence de entrar com ação. Se perder o processo, o trabalhador não perde nada. Se ganhar, o advogado leva uma parte. Mas o governo está discutindo isso.

**Qual é a proposta para acabar com esse excesso de ações?**

O que está em pauta no momento

São vários fatores que prejudicam a competitividade. Tem custo de matéria-prima, de mão-de-obra, o fluxo de peças etc.



# Informação que roda com credibilidade.

RESPEITE A SINALIZAÇÃO DE TRÂNSITO

Há 25 anos a AutoData entrega informação com responsabilidade e credibilidade e promove ações de engajamento e fortalecimento do meio automotivo. As Empresas Randon reconhecem e se identificam com projetos de tamanha relevância.

**Desejamos sucesso e vida longa à Editora AutoData.**



Empresas

**RANDON**® *presente na sua vida*

[www.empresasrandon.com.br](http://www.empresasrandon.com.br)



é a questão do acordado versus o legislado. Hoje discutimos com os sindicatos, que são bastante maduros, e fechamos acordos. Um exemplo é a redução do horário do almoço de 1 hora para 45 minutos, garantindo ao trabalhador sair 15 minutos antes do fim do expediente. O acordo foi assinado e depois o trabalhador, quando sai da fábrica, processa porque a lei fala em 1 hora de almoço. E o juiz se baseia na lei. Há a discussão sobre o tempo que o trabalhador fica dentro do ônibus a caminho da fábrica, se conta como trabalho ou não. São detalhes que criam uma bola enorme, com dezenas e dezenas de custos trabalhistas. O mesmo acontece com a carga tributária, que muitas vezes envolve interpretações. As montadoras têm um exército de gente na área tributária e trabalhista. Isso tudo é ineficiência.



**Mas o ideal não seria uma ampla reforma trabalhista? O senhor vê perspectiva disso acontecer?**

Acho que o governo vê a necessidade de várias reformas com muita clareza, tanto é que já avançou na questão dos gastos públicos e a previdenciária está em discussão. A questão tributária é mais complexa por envolver União, Estados e municípios. Já a reforma trabalhista é mais fácil, pode ser feita em pedaços. Por exemplo, o PPE, Programa de Proteção ao Emprego, dá flexibilidade às empresas. E tem a questão do acordado sobre o legislado que o governo está discutindo. Não adianta fazermos acordos com os

sindicatos e depois a Justiça falar que não vale. Hoje o mais importante não é salário. A garantia de emprego, neste momento, é mais relevante.

**A Anfavea também está mudando, vendo agora muito mais o longo prazo do que resultados mais imediatos?**

Não adianta ter um setor funcionando bem se o País não estiver bem. Se formos, hoje, pedir redução de IPI, por exemplo, não resolveríamos o problema. Poderia até resolver de imediato, uma venda de oportunidade, mas o País tem de

“ Não adianta ter um setor funcionando bem se o País não estiver bem ”





voltar a crescer, começar a gerar renda, gerar mais emprego. E a indústria tem de ser mais competitiva.

**Fala-se muito na indústria 4.0 e no processo contínuo de modernização. As montadoras continuam investindo?**

Não há dúvidas de que os investimentos estão ocorrendo. As montadoras entendem que isso é necessário. Tanto para modernizar fábrica com também, produtos. Ninguém pode parar de investir com a disputa que há aqui. Só para citar um exemplo: uma empresa lançou

um motor 3 cilindros há dois anos e hoje quase todas tem esse tipo de produto. A própria competição puxa a modernização das fábricas e dos produtos.

**O que setor está propondo para a nova política industrial?**

A gente observa sempre o que aconteceu com o Inovar-Auto, com o qual conseguimos alguns avanços. Os carros que estão circulando hoje são muito mais econômicos do que há cinco anos. Além disso, muitas empresas ampliaram seus centros de desenvolvimento e pesquisa, outras que não os tinham criaram os próprios. São conquistas que não podem parar. Se não tivermos novas metas de eficiência energética, fica todo mundo parado. E tem a questão do etanol, que é importante para o País. Não podemos desprezar esse patrimônio brasileiro. Além de ser sustentável, gera emprego, renda etc. Muita gente não gosta do termo política industrial. Alguns preferem que se fale em diretrizes setoriais. Enfim, vamos criar uma política industrial que nos dê as diretrizes setoriais.

**Quais são essas diretrizes?**

A eficiência energética e pesquisa e desenvolvimento têm de continuar na pauta. O terceiro ponto, o mais desafiador, refere-se à cadeia de autopeças. Os fornecedores sofreram muito por causa da queda dos volumes, que foram reduzidos à metade em quatro anos. Tem empresa

que não consegue sobreviver. Muitas delas são nacionais, necessitam buscar dinheiro no mercado e o custo dele no Brasil é proibitivo.

**Quais são as propostas para recuperar a cadeia produtiva?**

Poderia ser a criação de um fundo recuperador. O governo teria de ser parte do projeto.

**As montadoras poderiam participar desse fundo?**

É um tema polêmico. Algumas empresas não gostariam, outras já disseram que topariam. É preciso criatividade. Talvez desviar parte dos impostos que o setor recolhe para o fundo, que seria gerenciado por trabalhadores, indústria e governo. As montadoras, por exemplo, trabalham com alguns bancos, como Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal. Eles poderiam oferecer crédito tendo como garantia os recebíveis das montadoras. Eu compro a peça e pago uma parte para o fornecedor e outra para o banco que lhe concedeu o crédito. Já estamos inclusive em contato com o governo para ver se dá para colocar esse mecanismo para funcionar.

**Há outras medidas em estudo?**

Sim, um procedimento com o governo referente ao ex-tarifário. O conceito é simples e envolvem Anfavea, Sindipeças e outras entidades. Se a empresa precisar de uma peça ou subconjunto sem produção local, é retirado o Imposto de Importação



e ela traz de fora. À medida que a importação desse item cresce, faz-se uma análise para a criação de política que incentive a produção local. Já que a importação está elevada será que não tem uma indústria interessada em produzi-lo?

**Quais outros trabalhos a Anfavea está desenvolvendo com entidades do setor?**

Já realizamos três eventos que chamamos de rodadas de negócios. A ideia é que os fabricantes associados à Anfavea busquem oportunidades de nacionalizar peças com potenciais fornecedores brasileiros. A primeira foi em dezembro de 2015, em conjunto com o Sindipeças, que teve como foco o segmento de

“ Não há dúvidas que os investimentos estão ocorrendo. As montadoras entendem que isso é necessário. ”

máquinas agrícolas e rodoviárias. Na ocasião foram realizadas 140 reuniões entre associadas da Anfavea e do Sindipeças, com participação de quarenta empresas. A segunda foi em julho de 2016 em conjunto com a Abifa, para nacionalização de partes e peças fundidas. Foram setenta reuniões, com trinta empresas participantes. A terceira aconteceu em outubro, novamente com o Sindipeças. O objetivo principal era promover oportunidade para nacionalização de itens para os conjuntos de motores e transmissões. Foram 128 reuniões envolvendo quarenta empresas. Nessa última foi feita pesquisa que indicou que 47% das empresas avaliam que há potencial de negócios.

**O senhor, de fato, está otimista com o País?**

O governo está estabilizado, as coisas já estão melhorando. A inflação, para nossa surpresa, ficará dentro da meta. E há outros indicadores favoráveis. Um exemplo positivo é o que está acontecendo com a gestão do BNDES, que já definiu regras para o setor de transportes para os próximos três anos. Na área agrícola aconteceu o mesmo. Houve continuidade na concessão de crédito sem prejuízos à indústria. E sabemos que em vários ministérios há uma série de medidas em andamento para desburocratização do País. O que sentimos é que existe uma convergência. É um otimismo controlado.

AD





anos

se passaram,  
mas ainda é só o começo.

Uma homenagem do **Grupo PSA**  
pelos **25 anos** da revista  
**AutoData**, que continua  
inovando e trazendo novidades  
do setor automobilístico.

Pedestre, use sua faixa.

0800 011 8088



**AutoData**  
Editora

**PSA**  
—  
GROUPE

Parece brincadeira, mas passado quase um quarto de século daquele momento em 1992, quando AutoData fez sua estreia no mercado editorial estampando na capa o título “Senhores, façam seus jogos”, o setor automotivo brasileiro revive um dos seus momentos mais críticos e desafiantes. Assim, aquele título de 25 anos atrás está, hoje, infelizmente, mais atual do que nunca.

Não é novidade para ninguém que este momento está sendo extremamente difícil para todos do setor automotivo brasileiro. Há uma nuvem carregada de ansiedade no ar para que estes primeiros meses de 2017 marquem o início de uma possível recuperação da economia brasileira – mesmo tímida – e, com ela, o retorno às vias

# Senhores, façam seus jogos #4.0

O setor automotivo brasileiro está enfrentando um dos momentos mais desafiadores da sua história

Márcio Stéfani | [marcio@autodata.com.br](mailto:marcio@autodata.com.br)





de crescimento no mercado doméstico local, colocando ponto final à maior crise vivida pelo setor em toda a sua história no Brasil.

Talvez até mais importante e complicado que isto, esta retomada virá necessariamente acompanhada de um complexo processo de modernização de praticamente toda a estrutura industrial e comercial automotiva instalada no País, realizada de forma a garantir que possamos voltar a almejar, no futuro, uma posição de destaque entre os grandes produtores mundiais de veículos.

Ao longo dos últimos dez anos o crescimento das vendas domésticas e o câmbio desfavorável fizeram com que o mercado interno se tornasse prioritário para as montadoras. O Bra-

sil, que já chegou a exportar quase 1 milhão de veículos no final da década de 90, viu suas encomendas externas despencarem pelo menos pela metade disto entre 2006 e 2016. Mesmo assim, a produção era quase plena e facilmente absorvida pelos consumidores brasileiros.

O Brasil literalmente bombou em boa parte da última década e, junto com ele, o mercado automotivo viveu anos de intenso brilho e lucratividade. Chegamos a vender perto de 3,5 milhões de unidades levando o País ao honroso posto de quarto maior mercado mundial de automóveis, à frente de gigantes como França e Alemanha, por exemplo.

As multinacionais aqui instaladas



não reclamaram nem um pouco do negócio automotivo brasileiro durante boa parte da década. As remessas de lucro para o exterior eram constantes e, porque não dizer, gordas. Em 2009, por exemplo, foi o Brasil que segurou as pontas de boa parte das matrizes, tanto de montadoras como de sistematistas, em meio à grave crise internacional que assolou o planeta naquele ano.

Mas o que é bom, dura pouco. E foi exatamente o que aconteceu com a economia brasileira, cuja pujança foi construída sobre bases pouco consistentes. A crise demorou um pouco para chegar, mas acabou por estourar aqui no final de 2013, início de 2014. E tudo aquilo que era sonho acabou se transformando quase em pesadelo.

**50% DE OCIOSIDADE** — A economia brasileira derreteu e, junto com ela, o mercado automotivo afundou. As vendas se retraíram ano a ano e ficaram pouco acima de 2 milhões de unidades no ano passado. As fábricas instaladas no País passaram a operar com ociosidade média de 50%, índice que sobe para assustadores 75% no caso específico da indústria de veículos comerciais. E, para piorar, o País viveu, ao mesmo tempo, grave crise política e institucional.

As remessas de lucro das montadoras para o exterior também desapareceram e rapidamente se transformaram em injeções de capital vindos das matrizes. Somente no ano passado, segundo o Banco Central, a indústria

local recebeu US\$ 6,5 bilhões, o maior valor registrado desde 2010. Somando o que entrou no País através de empréstimos intercompanhias, a ajuda externa sobe para US\$ 11,8 bilhões. Do lado oposto, a remessa de lucros totalizou US\$ 86 milhões, valor que só perde para o que foi enviado em 2002, no início, portanto, do primeiro governo Lula.

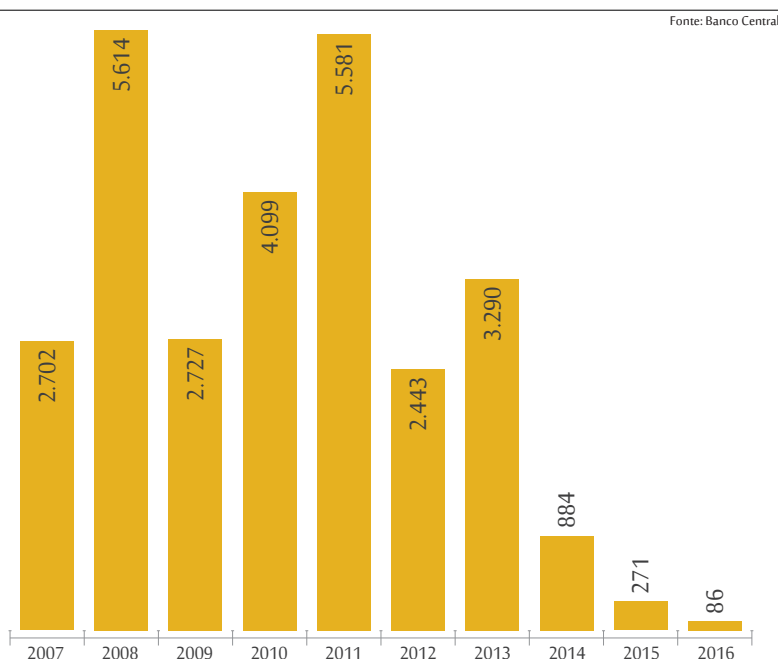
Tudo isto leva a uma situação muito difícil. “O Brasil precisa hoje decidir o que quer ser em termos de indústria automotiva nos próximos dez anos”, disse Antonio Megale, presidente da Anfavea, na entrevista From the Top publicada nesta edição. “Precisamos buscar uma política industrial específica que nos dê a necessária previsibilidade para buscar a competitividade que devemos ter para nos desenvolvermos no futuro”, costuma explicar.

Que o mercado vai voltar a crescer nos próximos anos ninguém duvida. A grande pergunta que ainda é difícil responder é para que nível. Especialistas do setor fazem apostas de que este patamar vai estar localizado no meio do caminho entre o pico de 3,5 milhões e o atual vale de 2 milhões. Ou seja, em torno de 2,750 a 3 milhões de veículos/ano.

As montadoras parecem acreditar que isto será possível. Essa afirmação se comprova pelo fato de que quase todas estão mantendo intactos seus planos de investimento no Brasil. Segundo a Anfavea, os investimentos atuais das montadoras estão registrados na casa de R\$ 85 bilhões, computando-se o período 2012/2018.

## Remessa de lucro das empresas brasileiras

(em milhões de US\$)



























# Últimos investimentos anunciados pelas montadoras

(em milhões R\$ —  Estrutura |  Novos produtos |  Fábrica de motores)

(\*) inclui investimentos feitos na Argentina

Empresa	Valor (*)	Período	Objetivo
BMW	850	2016/2017	—
FCA	15,000	2011/2016	 
Ford	4,500	2010/2016	 
General Motors	1,500	2014/2019	—
Honda	1,330	2013/2015	 
Hyundai	500	2016/2017	 
MAN	1,500	2017/2021	 
Mercedes-Benz	1,400	2015/2018	 
Nissan	700	2016/2017	 
PSA (*)	1,800	2015/2021	 
Renault	740	2014/2024	 
Scania	400	2016	
Toyota	600	2016/2017	 
Volkswagen	7.000	Até 2020	

Fonte: AutoData/Anfavea/Montadoras

Segundo a Anfavea, os investimentos atuais das montadoras para o período 2012/2018 estão registrados na casa de R\$ 85 bilhões

O grande desafio que terá que ser obrigatoriamente enfrentado a partir de agora é que a indústria automotiva brasileira precisa encarar de frente o fato de que é necessário internacionalizar sua produção para que possa fazer parte do jogo global. Isto será imprescindível para que possamos tentar ocupar toda a capacidade produtiva instalada no País.

Entre outras coisas, o parque produtivo automotivo precisa ser modernizado, incluindo especialmente nesta conta as autopeças. Além disso, será necessário completar o processo de internacionalização da produção, com a introdução de plataformas globais. E, dentro deste raciocínio, os sistemistas, que são hoje os principais responsáveis pelo desenvolvimento destas tec-

nologias, terão que encarar de frente que estes produtos precisam chegar ao Brasil.

**POLÍTICA SETORIAL** — Além disso, uma série de reformas estruturais serão necessárias, entre elas a criação de uma política setorial específica não só do setor automotivo, mas para toda a indústria brasileira, pensada de forma a criar as necessárias condições de competitividade no jogo global do comércio automotivo.

Em 1992 a manchete de AutoData deu resultado e o Brasil criou uma das maiores indústrias automotivas do mundo. E agora, senhores, é hora novamente, mas dessa vez podemos atualizar o título: por favor, façam suas apostas!

AD

# Muito além do Inovar-Auto

Estabilidade e previsibilidade são as palavras de ordem na construção de uma nova política industrial de longo prazo para o setor automotivo

Michele Loureiro | [redacaoad@autodata.com.br](mailto:redacaoad@autodata.com.br)

**P**or mais variadas que sejam as demandas em cada setor da indústria, há um ponto que é comum: a necessidade de se criar uma nova política industrial no Brasil, pela qual empresas, governo, sindicatos e sociedade caminhem em um mesmo sentido. Para o setor automotivo, em particular, isso é uma urgência. “Se quisermos ter uma indústria representativa em âmbito global, precisamos de base política e econômica logo”, diz Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil.

Entram nessa lista ainda questões delicadas como reformas trabalhista e tributária, melhorias na infraestrutura e logística, estímulo às exportações e capacidade de planejamento para o longo prazo.

Fato é que nada disso será resolvido da noite para o dia e a situação mostra contornos dramáticos. O uso da capacidade instalada da indústria é o menor em vinte anos, segundo a CNI, Confederação Nacional da Indústria, com cerca de 66% de uso em média do parque fabril nacional. No setor automotivo, a





crise é mais aguda. As montadoras estão produzindo menos da metade dos cerca de 5 milhões de veículos que poderiam fabricar. No segmento de caminhões, a ociosidade alcança 75%, segundo a Anfavea, que divulgou queda de 11,2% na produção de veículos no ano passado.

Para Schiemer, há alguns pilares que devem ser contemplados para que a tão sonhada competitividade vire realidade no País. A crise política que acabou comprometendo a economia brasileira

nos últimos dois anos só aprofundou problemas vivenciados há muito aqui: falta de estabilidade e previsibilidade. “Não temos um horizonte de longo prazo e isso inviabiliza investimentos. No Brasil, as coisas mudam de uma hora para outra e é praticamente impossível tomar decisões de longo prazo”, diz.

Por isso, para o presidente da Mercedes-Benz, uma das formas de amenizar o problema é estabelecer uma agenda até 2030. “Sempre foi uma das minhas

críticas ao Inovar-Auto. Um horizonte de cinco anos não contempla o ciclo de investimento da indústria. As regras precisam ser claras por um período bem maior. Por exemplo, a divulgação das regras do Finame para os próximos três anos já nos deixou satisfeitos”, avalia.

Schiemer diz que essa questão ganhará formato mais bem definido com a política industrial que deve ser apresentada no segundo semestre deste ano. Ao que parece, o executivo tem razão. Em nota, o MDIC, Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, afirmou que “está em discussão junto ao setor privado o próximo ciclo da política automotiva, o qual, sem dúvida, deverá ter um prazo de abrangência maior e um enfoque mais voltado à realidade atual”.

Além da maior abrangência de tempo é esperado que a atualização do programa elimine os benefícios para a produção local. Para Schiemer, as barreiras precisam ser desfeitas nessa nova política industrial. “Temos que importar mais para conseguir exportar. Barreiras artificiais protegem a indústria em um primeiro momento, mas o resultado é a perda da competitividade”, avalia.

Segundo Vitor Klizas, presidente da Jato Dynamics, consultoria especializada na indústria automotiva, caso a mudança se confirme pode haver uma nova entrada maciça de veículos importados no Brasil. “O interesse dos grandes players mundiais no mercado brasileiro continua bastante intenso e quando esse momento chegar teremos a prova final. Todo o esforço já feito pelo governo e montadoras para tornar



Divulgação/VW

“Um horizonte de cinco anos não contempla o ciclo de investimentos da indústria. As regras precisam ser claras por um período bem maior.”

Philipp Schiemer



Divulgação/MBB

o produto brasileiro mais competitivo será decisivo para fazer frente aos produtos externos”, diz.

**DISPUTA NA OMC** — A primeira fase do programa, que começou em 2012, foi motivo de muita controvérsia. O principal objetivo do Inovar-Auto era proteger a indústria nacional. Para isso, ofereceu isenção de IPI, Imposto sobre Produtos Industrializados, à produção local, mas pouco fez para estimular a competitividade nos mercados externos. Além disso, o programa colocou o Brasil em confronto direto com a OMC, a Organização Mundial do Comércio.

O País foi condenado por utilizar regimes que se baseiam em quatro medidas proibidas pelas regras da Organização: discriminação tributária entre produto doméstico e importado, subsídios vinculados à exigência de conteúdo local, subsídios à exportação e exigências relacionadas à realização de investimento direto estrangeiro. “De fato, parte desse regime viabilizou investimentos em segmentos específicos da indústria brasileira, que, provavelmente, não se realizariam em sua ausência. No entanto, alguns dos instrumentos poderiam ser substituídos por políticas horizontais que assegurem que as empresas possam competir sem ser afetadas pelo custo Brasil”, diz Diego Bonomo, gerente-executivo de comércio exterior da CNI, Confederação Nacional da Indústria.

Cabe recurso na segunda instância, mas é pouco provável que haja reversão significativa das decisões da OMC. A boa notícia, segundo Bonomo, é que a

situação cria um estímulo positivo à realização de reformas há muito adiadas, como a tributária.

Além dos altos impostos que incidem nos produtos brasileiros, outro problema é o excesso de burocracia. Para se ter uma ideia, a gestão de impostos indiretos é uma das maiores dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras. A alta complexidade tributária, diferentes legislações para sua aplicação nos estados e municípios e a necessidade de envolvimento de diversos setores na tarefa de responder às exigências do Fisco são algumas das razões pelas quais 89% das empresas brasileiras afirmam ter grande dificuldade em manter-se em conformidade, de acordo com levantamento da agência Thomson Reuters.

“O Brasil precisa se desburocratizar. O sistema tributário é um dos mais complicados do mundo e se gasta muita energia em coisas que não tem valor agregado ao produto”, avalia Schiemer.

Outro ponto abordado pelos agentes da indústria automotiva é o estímulo às exportações. Para isso, porém, retoma-se a questão da competitividade. “As coisas estão interligadas. Mas sinais como a redução da taxa de juros e até mesmo a criação do portal de exportação já mostram a direção acertada do novo governo”, diz o presidente da Mercedes-Benz.

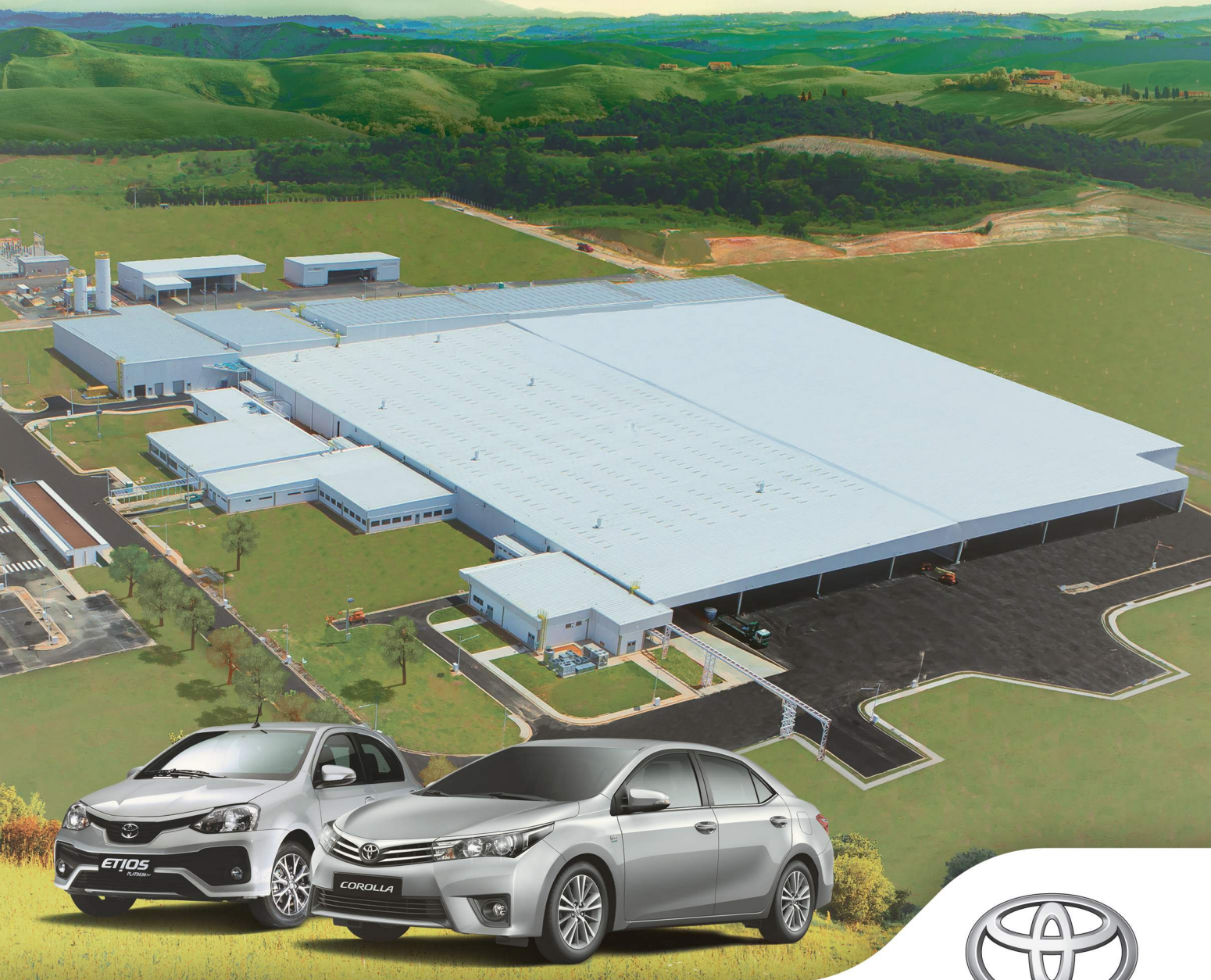
O presidente da Jato Dynamics acrescenta que os acordos comerciais precisam ser aprimorados com urgência. “É evidente que existe um esforço contínuo do governo e das montadoras para acordos entre mercados, incluindo tanto veículos completos como kits e peças



# A história da Toyota no Brasil ganha mais um capítulo memorável. E ainda está só começando.

Com um projeto considerado um dos mais modernos do mundo, a Toyota do Brasil vai expandir a sua fábrica de Porto Feliz (SP), que já produz o motor do Etios, para iniciar a produção do motor do sedã Corolla, a partir de 2019.

O investimento reforça os planos de crescimento sustentável da Toyota na América Latina, além de confirmar o comprometimento da empresa em contribuir com a comunidade local e a toda a sociedade, produzindo carros cada vez melhores.



Respeite os limites de velocidade.



**TOYOTA**

de reposição. Mas é necessário mais empenho”, afirma.

Além de aguardar as novas diretrizes do Inovar-Auto, que determinarão os requisitos para os carros vendidos no Brasil nos próximos anos, uma das alternativas para reanimar as vendas é a aposta na renovação de frota.

Há os que defendem uma política baseada em subsídios e formatação de programa de grande abrangência, mas para Schiemer essa iniciativa pode ser colocada em prática de forma mais simples. “O Brasil é um país que estimula que as pessoas fiquem com veículos velhos. Começa pela cobrança de IPVA

mais caro para quem tem um carro novo. Acredito que apenas a inversão dessa regra já estimularia uma renovação de frota de forma natural, não artificial por meio de subsídios”, diz. “Precisamos focar em soluções simples, pois há muito trabalho pela frente”, finaliza o executivo. **AD**

## Sistemistas - Política Industrial já!

Em entrevista exclusiva à AutoData, o presidente do Grupo Continental, Frédéric Sebbagh, expôs seu ponto de vista a respeito das atuais dificuldades do setor e dos desafios que terão que ser enfrentados nos próximos anos.

### Quais são, no seu entender, as maiores dificuldades do momento?

O cenário político continua sendo o principal inibidor da retomada da economia brasileira. As incertezas no panorama econômico voltaram a crescer devido ao cenário tenso no Congresso e às delações da operação Lava Jato, que colocam líderes políticos de todos os partidos como potencial foco de denúncias. Além disso, a mudança do cenário político nos Estados Unidos, com a eleição do Donald Trump, também poderá mudar de forma significativa as decisões que serão tomadas pelos investidores em relação aos países emergentes como o Brasil.

### O que precisaria ser feito para incentivar investimentos locais?

A definição e aprovação de uma nova

política industrial pós Inovar-Auto, com participação de entidades representantes da indústria e do governo por meio do MDIC, são fundamentais para fomentar os investimentos necessários para abrir a perspectiva de novos negócios para a cadeia produtiva local.

### Qual a expectativa quanto à vigência de uma nova política industrial?

É algo que tem de acontecer já em 2017, antes do término do Inovar-Auto. A lentidão na aprovação de reformas por parte do Congresso assim como na definição da nova política só irá agravar o quadro de toda a cadeia produtiva industrial.

### A maior nacionalização de componentes depende de uma retomada do mercado interno apenas?

A Continental entende que a nacionalização de componentes automotivos está diretamente relacionada com a capacidade do País de atender — em qualidade, preço, prazo de entrega e inovação tecnológica — as exigências

dos clientes. Caso a indústria local tenha tais atributos, a nacionalização deixará de ser uma suposição e passará a ser realidade.

### As novas plataformas exigirão novas tecnologias e produtos. Como atender a essa eventual demanda?

Não havendo a retomada dos volumes de produção no patamar de 2013, a grande maioria do atendimento é ou será realizada pelas filiais que já oferecem esses produtos, no caso América do Norte, Europa e Ásia.

### Como a matriz da empresa lá fora vê a operação brasileira nos últimos anos e o que espera dela para o futuro?

A matriz da Continental permanece com uma visão positiva, enxergando o Brasil e a América do Sul como mercados estratégicos. Trata-se de um mercado com forte potencial em longo prazo e com alto potencial de consumo. A empresa continua acreditando que a retomada do setor automotivo local é somente uma questão de tempo.





Na cidade somos todos pedestres.



Em 2016, a Mercedes-Benz  
levou os melhores prêmios para casa.

Inclusive, a liderança de vendas em caminhões e ônibus no Brasil.

[www.mercedes-benz.com.br](http://www.mercedes-benz.com.br) | CRC: 0800 970 9090

Mercedes-Benz





**SEMINÁRIO AUTODATA**

# **OS NOVOS DESAFIOS**

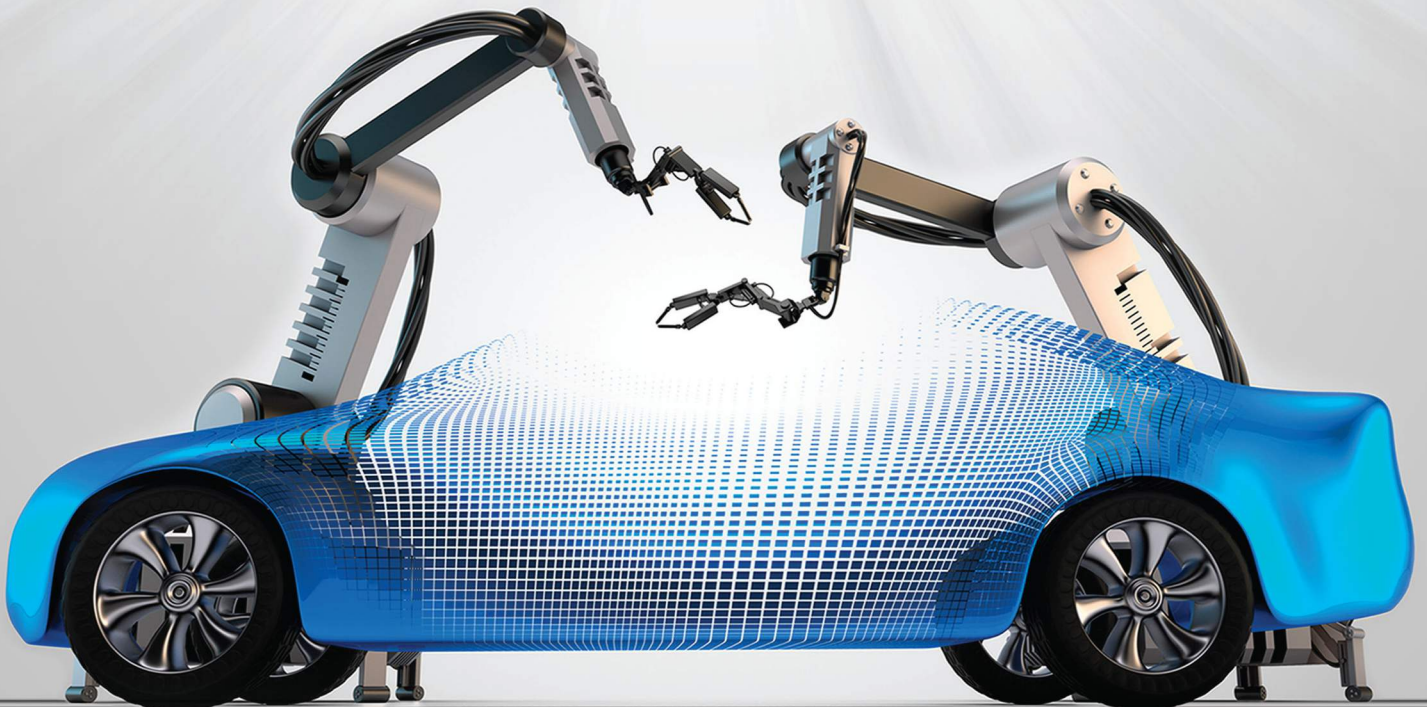
**DA INDÚSTRIA**

## **AUTOMOTIVA BRASILEIRA**

**13/03**

**LOCAL:** World Trade Center São Paulo

**ENDEREÇO:** Av. das Nações Unidas, 12551- Brooklin Novo - São Paulo, SP





# PALESTRANTES CONVIDADOS

OS NOVOS INVESTIMENTOS DAS  
MONTADORAS NO BRASIL



**MÁRCIO STÉFANI**  
Diretor da AutoData

A MODERNIZAÇÃO DO PARQUE  
INDUSTRIAL AUTOMOTIVO



**ANTONIO MEGALE**  
Presidente da Anfavea

INTERCIONALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO



**ANTONIO FILOSA**  
Diretor Geral da FCA Argentina  
Diretor de Compras da FCA Latam

A IMPORTÂNCIA DO SETOR AUTOMOTIVO NO  
ATUAL MOMENTO DA ECONOMIA BRASILEIRA



**MARGARETE GANDINI**  
Diretora do Departamento das Indústrias para  
Mobilidade e Logística do Ministério (MDIC)

POLÍTICA INDUSTRIAL  
AUTOMOTIVA BRASILEIRA



**PHILIPP SCHIEMER**  
Presidente da Mercedes-Benz do Brasil

O DESAFIO DOS GRANDES SISTEMISTAS



**BESALIEL BOTELHO**  
Presidente da Robert Bosch

A VIABILIZAÇÃO DO PARQUE NACIONAL  
DE AUTOPEÇAS



**DAN IOSCHPE**  
Presidente do Sindipeças

MEGA TENDÊNCIAS PARA OS PRÓXIMOS  
DEZ ANOS



**RICARDO BACELLAR**  
Diretor da KPMG

Foto: Margarete Gandini - Site Portal Brasil | Foto: Ricardo Bacellar - Site Futurecom

Os principais desafios empresariais que serão obrigatoriamente enfrentados nos próximos anos para que o Brasil possa garantir um lugar de destaque entre os maiores produtores de veículos do mundo, serão analisados e debatidos no Seminário “Os Novos Desafios da Indústria Automotiva Brasileira”, que AutoData promoverá, em São Paulo, no próximo mês de março.

Entender estes desafios será importante para o futuro da sua empresa.

## GARANTA JÁ SEU LUGAR NESTE IMPORTANTE ENCONTRO!

### INVESTIMENTO

De 01/02 até 28/02 - R\$ 990,00

De 01/03 até 13/03 - R\$ 1.100,00

### INSCRIÇÕES

(11) 5189-8900

[www.autodata.com.br/seminarios](http://www.autodata.com.br/seminarios)

PATROCÍNIO DIAMANTE



**TRUCKPAD**

O Aplicativo que Conecta o Caminhoneiro à Carga

PATROCÍNIO OURO



APOIO



Empresas



Eberspächer



Não faz muito tempo o cenário do setor automotivo brasileiro era bem diferente do atual. Crédito farto, confiança dos consumidores e concessionárias cheias geravam recordes sobre recordes em emplacamentos de modelos zero quilômetro. Fábricas faziam hora extra para atender o pujante mercado doméstico e, por alguns anos, o mês de dezembro, tradicionalmente usado para férias coletivas, foi de produção plena.

Tanto que, embora sempre presentes e importantes para as montadoras nacionais, as exportações eram colocadas em segundo plano — até porque, além de a situação cambial desfavorecer os produtos nacionais no cenário mundial, os mercados internacionais estavam em baixa e eram muitas as fábricas ociosas na Europa e América do Norte.

Em 2005, ano em que o Brasil mais mandou veículos para o mercado externo, as exportações responderam por 35% da produção brasileira. Já em 2012, quando foi batido o recorde do mercado interno, as vendas externas representaram apenas 14% do volume de veículos produzidos. Em 2014, ficaram pouco abaixo de 12%.

“O crescimento nas vendas domésticas de 2007 a 2013 e o câmbio desfavorável fizeram com que o mercado interno se tornasse prioritário para as montadoras”, afirma Ricardo Bastos, diretor de relações públicas e assuntos governamentais da Toyota do Brasil. “Isso acabou sacrificando um pouco as exportações”.

# Rumo aos portos... também!



Divulgação/GM

Montadoras não querem mais depender apenas do mercado interno e trabalham para avançar sobre mercados sul-americanos

André Barros | [redacaoad@autodata.com.br](mailto:redacaoad@autodata.com.br)



O que não significou, que o Brasil deixou de pensar em exportar. Mesmo nos anos recordes, as exportações continuaram, ainda que em volumes bem inferiores aos dos anos anteriores. “Ninguém deixou de fazer a lição de casa. Acontece que o mercado interno estava insaciável, então comprometeu um volume significativo da produção”, diz Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing, peças e serviços para caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Deixar de exportar é dar um tiro no pé”.

**NOVOS ACORDOS** — Quando a moeda brasileira começou a se desvalorizar e as vendas internas caíram, o caminho natural passou novamente a ser os navios que saem dos portos brasileiros com destino a outros mercados. O problema é que, por estar muito tempo fora das mesas de negociação, o produto brasileiro acabou perdendo espaço lá fora.

O cenário vem mudando. Os próprios executivos da indústria vêm destacando há alguns anos: é hora de colocar a pasta na mão e sair batendo nas portas de outros mercados. Passo importante foi a Anfavea pedir a colaboração do governo, uma vez que era preciso ampliar o leque de acordos comerciais bilaterais. Argentina e México, dois mercados tradicionais, tiveram seus acordos renovados e aprimorados. O governo assinou com Colômbia, Peru e tem negociações avançadas com o Paraguai.

Esse esforço já começou a dar resultado: no ano passado as exportações

cresceram 25%, somando 520,2 mil automóveis, comerciais leves, caminhões e chassis de ônibus montados exportados — sem incluir CKDs. Em torno de 25% do total de veículos produzidos pela indústria brasileira foram mandados para o Exterior, nível comparável ao de dez anos atrás.

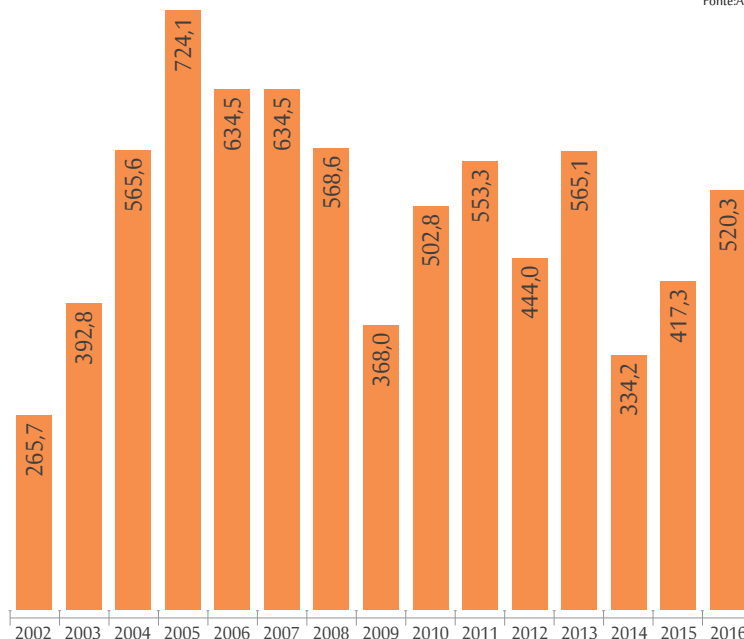
Mas as montadoras desejam, mais. O presidente do Grupo FCA para a América Latina, Stefan Ketter, traçou um objetivo: quer exportar de 20% a 30% da capacidade de produção da companhia no País, onde possui fábrica em Betim, MG, e Goiana, PE. “Esta é uma meta factível, o Brasil já foi um grande exportador de veículos”, afirmou em recente entrevista.

O executivo admite, porém, que há

## Exportações de veículos montados

(em mil unidades)

Fonte:Anfavea





Divulgação/Toyota

muitos entraves ao comércio exterior por aqui. “Temos poucos acordos bilaterais de comércio, persistem deficiências de infraestrutura e fatores inibidores como taxas, impostos e flutuação cambial. Precisamos de um plano efetivo e de longo prazo para promover exportações, que não seja baseado em decisões oportunistas e imediatistas, mas numa visão de longo prazo, com previsibilidade e regras claras”, disse.

Ausência de regras claras, aliás, é recorrente reclamação na indústria. Para Carlos Zarlenga, presidente da General Motors do Brasil, a constante mudança de leis aqui e na Argentina deixaram os empresários com um pé atrás na hora de investir nesses mercados — especialmente se o aporte tiver como objetivo projetos globais.

“A dificuldade é convencer as empresas que daqui a cinco ou dez anos essa base será competitiva, pois afinal os projetos e sua industrialização são de longo prazo. É garantir que os dois países estarão no mesmo nível dos grandes países exportadores, que neste momento são basicamente México e os asiáticos — os europeus atuam mais no segmento premium”, disse, em entrevista recente a AutoData.

Principal parceiro comercial da indústria automotiva nacional, a Argentina não é encarada por muitos como um destino de exportações. Diversas montadoras convenientemente enxergam o país vizinho como parte de um bloco produtivo, que complementa o mercado brasileiro.

Já por muitos anos o Brasil é base



de produção de automóveis da Toyota. Atualmente saem das fábricas de Indaiatuba e Sorocaba, no Interior de São Paulo, Corolla e Etios, respectivamente. Enquanto isso, a Argentina se especializou em produzir modelos maiores, como a picape Hilux e o utilitário esportivo SW4.

“A Toyota olha para a América Latina como uma região. Equilibramos a produção entre Brasil e Argentina, inclusive em termos de peças e componentes”, explica o diretor Ricardo Bastos.

“Não dá para falar de exportação ou importação da Argentina”, pondera Zarlenga. “Os dois países são um só mercado, integralmente. Não há nenhuma restrição de operar com a Argentina, a não ser o flex, que dá a sobra para as necessidades da indústria. Então podemos ver agora os dois mercados como uma grande base de escala de produção e mercado doméstico, suficientes para desenvolver qualquer projeto disponível no mundo”.

Nessa ótica, as exportações brasileiras ainda são bem tímidas. Dos 520 mil veículos exportados no ano passado, 380 mil foram para a Argentina. Ou seja: apenas 6,5% da produção brasileira foi enviada para outros países que não o nosso vizinho.

Uma alternativa é olhar para a metade cheia do copo: o espaço para crescer é grande. Bastos, da Toyota, explica que a visão da montadora é ocupar, pouco a pouco, outros mercados da América Latina e Caribe com os carros brasileiros. Há países da região, por exemplo, que são abastecidos com o Corolla produzido nos Estados Unidos.

**RENTABILIDADE** — Mas para isso, garante Bastos, é preciso que haja rentabilidade com as exportações — algo que só voltou a ocorrer poucos anos atrás, o que ajuda a justificar os volumes mais baixos no período 2007-2013.

“Vamos primeiro ocupar outros países da América do Sul, para depois partir para o Caribe. Depois podemos pensar em outras regiões. O que podemos dizer, com certeza, é que as exportações passaram a ser fundamentais para a Toyota e sempre farão parte da nossa pauta no mercado brasileiro”, finaliza Bastos.

O Etios é um bom exemplo dessa estratégia da montadora. Pouco após seu lançamento, em 2012, a produção do compacto em Sorocaba, SP, priorizava o mercado local. Suas exportações começaram apenas um ano depois, para a Argentina, e só em 2014 passou a ir para outros mercados. No ano passado o modelo começou a ser vendido também no Peru e, para este ano, começarão os embarques para a Colômbia. “Também estamos começando a mandar kits CKD para a Venezuela, onde temos uma linha de montagem que estava meio parada nos últimos anos por causa da situação política do país”, diz Bastos.

No ano passado a montadora exportou 43,5 mil unidades de Etios e Corolla. O volume superou em 10% o resultado do ano anterior, crescimento médio anual que a Toyota pretende repetir daqui para frente. “Este ano devemos crescer um pouco mais, em torno de 12%”, projeta o executivo, calculan-

“O crescimento nas vendas domésticas de 2007 a 2013 e o câmbio desfavorável fizeram com que o mercado interno se tornasse prioritário para as montadoras

Ricardo Bastos



do embarques em torno de 50 mil unidades. “Isso apenas com os mercados que já exportamos. Se entrar algum novo, como a Colômbia que ainda não está confirmada, este número deverá ser revisto e ampliado”.

**GANHANDO O MUNDO** – Quem já atravessou o Oceano Atlântico e começou a explorar o Oriente Médio foi a Mercedes-Benz. Na edição do IAA do ano passado, em Hannover, Alemanha, uma versão do Accelo produzido em São Bernardo do Campo foi exposta pela montadora visando mercados internacionais. A estratégia é clara: o caminhão leve desenvolvido no Brasil vai ganhar o mundo.

Há dois anos a companhia inaugurou o CCT, Centro de Customização para Clientes, uma área na fábrica do ABC paulista destinada a personalizar os veículos de acordo com a demanda do comprador. Nele foi possível adaptar o Accelo para as características da região do Golfo, facilitando – e muito – o prosseguimento do projeto de exportação.

Para rodar nos países árabes os caminhões precisam de escape vertical, pneus especiais para aguentar as altas temperaturas e uma iluminação giroflex amarela, além de etiqueta, plaqueta e manual em inglês e árabe. “Alguns mercados preferem comprar o caminhão já implementado. No CCT conseguimos também instalar o implemento”, conta Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing, peças e serviços para caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

“  
Brasil e  
Argentina são  
um só mercado,  
integralmente

Carlos Zarlenga



Segundo o executivo os mercados do Oriente Médio têm características de transporte semelhantes ao Brasil: são países populosos, que usam caminhões médios de vocação mista, como distribuição e construção, e precisam de modelos robustos para rodar em condições severas. “Não havia nenhum modelo do tipo lá fora”, conta.

A exibição do Accelo no IAA chamou a atenção dos executivos responsáveis por estes mercados, que agora planejam sua operação regional para passar a vender o caminhão. “Todos consideram importar o caminhão. Estamos esperando agora o retorno para ajudar a estruturar o pós-venda, dar os treinamentos necessários. Temos muita oportunidade na África e Oriente Médio”.

Em 2016 a Mercedes-Benz exportou 146 unidades para os países árabes – Arábia Saudita, Jordânia, Emirados Árabes Unidos, Argélia e Egito. “Neste ano esperamos dobrar este volume, no mínimo. Nossa projeção é de enviar quatrocentos Accelo para a região”, estima Leoncini. “O Atego também tem potencial. No ano passado exportamos 33 unidades para lá e a partir do segundo semestre passamos a receber mais encomendas”, completa, acrescentando que o modelo também passa pelo CCT.

Segundo a Mercedes-Benz desde a sua inauguração, em 2015, passaram pelo CCT 606 caminhões, somando os exportados e aqueles adaptados para clientes brasileiros. Só no ano passado foram 478 caminhões, dos quais 339 foram exportados e 139 ficaram no



País. “Se a demanda aumentar, podemos ampliar a capacidade de trabalho no CCT. A estrutura é bem flexível, podemos tirar gente de outras áreas para auxiliar no centro”, explica o vice-presidente da Mercedes-Benz.

A demanda dos árabes engrossa os volumes de exportação da Mercedes-Benz brasileira. As vendas externas da montadora saltaram de 4,6 mil unidades em 2015 para 6,4 mil caminhões no ano passado. A explicação, segundo Leoncini, foi a volta do apetite dos transportadores argentinos: partiram para ao país vizinho 4,8 mil caminhões em 2016. “Todos os países da América Latina encomendaram mais no ano passado, inclusive nosso principal mercado, a Argentina”, conta.

Em 2017 a expectativa é, assim como no Oriente Médio, elevar as exportações em geral. “O caminho natural é aumentar a quantidade de países que recebem nossos produtos”, explica o vice-presidente. Descartados, porém, estão os envios para Europa e outros países mais desenvolvidos — e por uma razão simples: as legislações de emissões. Por razões óbvias, a Mercedes-Benz brasileira só pode oferecer caminhões de motorização Euro 5 para baixo.

O que não impede, porém, que no futuro a fábrica de São Bernardo do Campo sirva como base de exportação de algum modelo para mercados globais. O mercado interno ficou pequeno para as montadoras.

Então que venham os navios — e também, por que não?, o mercado interno. Ao que tudo indica, as montado-

ras não mais deixarão um de lado para priorizar o outro — os dois andarão de mãos dadas.

**US\$ 1 BILHÃO** — A Scania, fabricante que no ano passado foi a vencedora do Prêmio AutoData na categoria exportador, é outra empresa que não deixou de lado os mercados internacionais e transformou-se, nos últimos anos na maior exportadora de caminhões e ônibus do Brasil.

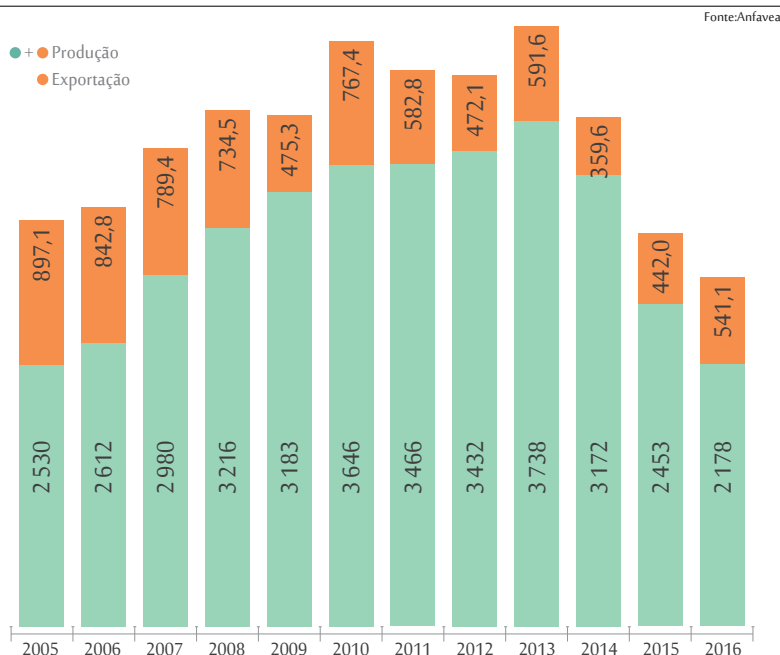
Os negócios externos da Scania mostraram crescimento de 30% no ano passado em relação a 2015, com receita em torno de US\$ 1 bilhão. A expansão é fruto de estratégia mundial da montadora de manter a produção dos mesmos produtos em todas as

suas unidades. Assim, quando as filiais que atravessam momentos delicados em seu mercado doméstico, ou a produção fica totalmente comprometida pelo crescimento das vendas, outras fábricas são recrutadas para atender a demanda em outros países.

Graças a este tipo de filosofia estratégica, que também pode ser chamada de flexibilidade da produção global, a Scania brasileira passou a enviar seus produtos para 22 países, incluindo Oriente Médio, Rússia e África do Sul, inclusive já produzindo no Brasil caminhões equipados com motor Euro 6, tecnologia que ainda não é obrigatória por aqui. Trata-se de um importante exemplo que outras deveriam observar para aplicar na produção local. **AD**

## Produção e exportação brasileira

(veículos montados e CKD, em mil unidades)





#### CONTATO:

**Eberspächer Tecnologia de Exaustão Ltda.**  
Rua Aureliano César do Nascimento, 355  
Bairro Iporanga 18087-115  
Sorocaba - SP, Brazil

**Eberspächer Climate Control Systems Ltda.**  
Rua Aureliano César do Nascimento, 355  
Bairro Iporanga 18087-115  
Sorocaba - SP, Brazil





# DRIVING THE MOBILITY OF TOMORROW – TECNOLOGIA ALEMÃ PRODUZIDA EM SOROCABA

Com conceitos inteligentes de pós-tratamento dos gases de exaustão bem como soluções inovadoras de ar condicionado para ônibus, o grupo alemão Eberspächer é um motivador global para a indústria automotiva. Sua fábrica em Sorocaba oferece prazos curtos de entrega e produtos de alta qualidade para clientes na América Latina. Se os clientes precisam tanto de produtos para refrigeração de ar para ônibus como sistemas de exaustão para aplicações automotivas – um endereço no Brasil fornece ambos.

## COMPONENTES PARA SISTEMAS INOVADORES DE PÓSTRATAMENTO:

Em 2011 a divisão Exhaust Technology da Eberspächer inaugurou uma fábrica em Sorocaba e desde julho de 2016 a divisão Climate Controls está operando conjuntamente nesta fábrica. Uma situação vantajosa tanto para os clientes quanto para a Eberspächer. “O local da fábrica foi estrategicamente escolhido para estar próximo dos nossos clientes”, declara Marcos Defalco, Plant Manager da Eberspächer Exhaust Technology do Brasil. Os clientes podem confiar na experiência tecnológica e no conhecimento de mercado do seu time. “Nós conhecemos muito bem as especificidades do país e nossa força inovadora, baseada no conhecimento de engenharia do nosso grupo, é mais um benefício para nossos clientes”. Sua unidade produz componentes e sistemas de exaustão que atendem às leis brasileiras atuais de emissões. Somente neste ano, quase 580.000 unidades serão entregues. Mais de 100 colaboradores trabalham na produção de conversores catalíticos, silenciadores, tubos curvados e maniverters (coletor e conversor unidos em uma peça). As principais tecnologias usadas são processos de soldagem, canning (encapsulamento do catalisador), curvatura de tubos, wrapping (fabricação de silenciadores) e spinning (fabricação de abafadores).

## SISTEMAS LEVES E EFICIENTES DE AR CONDICIONADO PARA VÁRIAS CATEGORIAS DE ÔNIBUS:

Seu colega na fábrica de 6.000 metros quadrados é Maycon

Largura, General Manager da Eberspächer Climate Controls do Brasil. Seu time produz o que há de melhor em sistemas de ar condicionado para ônibus numa extensa gama de condições climáticas. O Brasil é um dos maiores mercados mundiais de ônibus – e as condições climáticas oferecem oportunidades para o grupo alemão Eberspächer. Tecnologias de ponta e vários métodos de teste possibilitam o desenvolvimento de sistemas de ar condicionado altamente modernos e eficientes para todos os tipos de aplicação. Com sistemas customizados, os especialistas em gerenciamento térmico proporcionam soluções perfeitas de condicionamento de ar para motoristas e passageiros na América Latina.

## COLABORAÇÃO EFICIENTE – SINERGIA USADA COM SENSIBILIDADE:

Depois da produção, uma entrega rápida dos produtos aos clientes é crucial. “Com a nova planta nós também estamos próximos dos nossos parceiros logísticos, para distribuição no Brasil e nos países vizinhos”, informa Largura. De uma forma supereficiente as duas divisões da Eberspächer dividem a fábrica e utilizam a sinergia de produção do grupo. Além disso, ambas se beneficiam de serviços centrais divididos nas áreas de TI, RH e segurança.

## INFORMAÇÕES:

Grupo Eberspächer

- Fornecedor alemão líder da indústria automotiva
- Fundado em 1865 e em posse da quinta geração da família
- 3 Divisões: Exhaust Technology, Climate Control Systems, Automotive Controls
- Aproximadamente 9.500 colaboradores no mundo
- Mais de 60 sites em 25 países
- Faturamento de 4.4 bilhões de euros em 2015
- No Brasil desde 2000 / em Sorocaba desde 2010
- [www.eberspaecher.com](http://www.eberspaecher.com)

É sabido que o desenvolvimento de uma nova política industrial para o setor automotivo envolve toda a cadeia produtiva. Mas se o momento já é desafiador para as montadoras, uma lupa no setor de autopeças deixa a situação ainda mais urgente. “Tivemos o pior ano da história em 2016”, diz Dan Ioschpe, presidente do Sindipeças. “Estamos inseridos neste cenário da economia fragilizada e os tier 2 e 3 não têm muito fôlego para competir se o cenário não mudar”, afirma.

Na avaliação de Ioschpe, ainda que não seja possível falar em ilhas de competitividade, é importante entender quem demanda mais atenção neste momento: “Temos uma indústria imersa em problemas de tributação,

insegurança jurídica, custos trabalhistas além daqueles entendidos, logística e infraestrutura. Mas alguns estão ainda piores”, diz. “A resolução dessas questões trará benefícios para todo o tecido industrial, mas é bem verdade que é mais urgente para os elos menos fortes da cadeia, que não têm matriz para socorrer.”

A situação do segmento de autopeças é alarmante há alguns anos, mas vem se agravando desde 2013. Com a produção de veículos novos em queda livre, a atividade do setor não conseguiu se segurar com o mercado de reposição e exportações. Isso tudo em cenário no qual se falava em mercado de até 5 milhões de veículos e quando as empresas faziam investimentos



A situação das autopeças é alarmante há alguns anos e vem se agravando desde 2013. Mesmo assim algumas empresas estão resistindo até o limite.

Michele Loureiro | [redacaoad@autodata.com.br](mailto:redacaoad@autodata.com.br)



para aumentar a produção. O quadro mudou drasticamente e resultou no fechamento de muitas empresas. “Não temos dados consolidados, mas provavelmente 2016 foi ano em que mais autopeças fecharam as portas ou pediram recuperação judicial no Brasil”, diz o presidente do Sindipeças.

Mesmo assim é verdade que as autopeças estão resistindo até o limite. Na avaliação de Ioschpe, não houve grandes problemas de fornecimento no ano passado. “Tivemos casos pontuais, mas as montadoras não viram seu faturamento comprometido por falta de peças. O problema é saber até quando elas vão conseguir cumprir esse papel.”

**ACOMPANHAMENTO** — Na tentativa de colaborar com as empresas associadas, o Sindipeças realiza trabalho constante de acompanhamento. “Não temos plataforma por conta da crise, mas tudo que a gente puder fazer pela pequena e média empresa, onde o efeito é percebido primeiro, a gente fará. É de interesse geral que elas sobrevivam.”

Dentre as iniciativas, há um esforço na área de novos mercados, que apoia a relação entre países e leva empresas a feiras e eventos internacionais. Há também um braço de educação profissional com grupos temáticos que abordam questões como tecnologia, sustentabilidade, renovação de frota e inspeção veicular.

Ioschpe é pouco otimista quando o assunto é a formatação de uma política industrial específica que ajude o setor. “Acredito que a melhora será lenta, à medida que a crise política passar e

“  
Estamos inseridos  
no cenário  
da economia  
fragilizada e os  
tier 2 e 3 não têm  
muito fôlego  
para competir  
se este cenário  
não mudar

Dan Ioschpe



Divulgação/Sindipeças

a economia voltar a responder. Não acredito em fórmula mágica”, avalia.

As expectativas para a fase que virá depois do Inovar-Auto também são baixas. “Esse programa foi desenhado para as montadoras e não trouxe benefícios de fomento efetivos para o setor de autopeças. Se analisarmos bem, gerou até custo para o setor por conta da questão da rastreabilidade”, diz.

Para ele, a exigência de conteúdo local prevista em 2012 não culminou em uma maior nacionalização. “Não verificamos benefício ou alteração. Foi uma situação neutra. Acredito que o câmbio impactou mais nos negócios das autopeças do que o Inovar-Auto, um programa criado para inibir a venda de veículos importados e que cumpriu seu papel”.

Ainda na avaliação do presidente do Sindipeças, o formato da nova política que está sendo desenhado deve ir muito além da questão da nacionalização. “Não é uma questão de abrir mais ou fechar o mercado, e sim de integrar o Brasil de forma competitiva. Acho que focar em um acordo com a União Europeia é muito mais efetivo, por exemplo”, afirma. “Com uma política adequada não teremos medo de uma nova onda de internacionalização.”

Para Ioschpe, a nova fase do Inovar-Auto deve se centrar na definição de uma regra de que tipos de veículos podem ser vendidos no Brasil, independentemente de seu grau de localização. “A maior parte dos países trata o assunto dessa forma. A ideia é que a gente migre de um regime limitador para um que foca as características dos

“Com uma política adequada não teremos medo de uma nova onda de internacionalização



Divulgação/Automec

veículos por um período superior a dez anos”, diz. Para ele, os quatro eixos contemplados serão emissão, eficiência energética, segurança e conectividade. “Isso por si só vai trazer uma maior visibilidade para a regra, clara e longa o suficiente para planejar o desenvolvimento dos produtos.”

**RECUPERAÇÃO** – Segundo o presidente do Sindipeças, para que o setor possa verificar uma retomada é necessário que haja a conjunção de fatores como o retorno da demanda de veículos novos, a consequente recuperação no volume de produção e a retomada da macroeconomia. “Isso pode demorar, mas prefiro essa receita a políticas artificiais que buscam soluções pontuais”, avalia.

Uma sinalização de que o caminho será um pouco mais suave em 2017 é a redução da taxa de juros e a possibilidade de refinanciamento de impostos, que ainda aguarda regulamentação e pode ajudar empresas em situação

delicada. “Não tem outro caminho que não seja esse e acredito que neste ano já comece a existir uma recuperação, ainda que modesta”, diz.

O governo já parece ter entendido o recado da indústria de autopeças. Durante evento realizado no fim do ano passado, Margarete Gandini, diretora do Departamento de Indústrias de Transporte do Ministério da Indústria, Serviços e Comércio Exterior (MDIC), disse que o desafio da nova fase do Inovar-Auto é fazer os investimentos em desenvolvimento chegarem aos tiers 3 e 4 e caminharem além da eficiência energética.

Em nota, o MDIC afirmou que “está em discussão junto ao setor privado o próximo ciclo da política automotiva, o qual, sem dúvida, deverá ter como um dos pilares o apoio ao desenvolvimento e à estruturação da cadeia de fornecedores, já com um enfoque mais voltado à realidade atual”, mas não informou quando as novas diretrizes serão divulgadas.

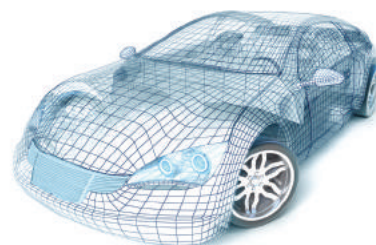
AD



## REVISTA AUTODATA. 25 ANOS EM DIREÇÃO AO FUTURO DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA BRASILEIRA.



A Magneti Marelli parabeniza a AutoData Editora pelos 25 anos de intensa participação na análise do segmento automotivo brasileiro. Duas grandes empresas que não medem esforços para transformar informação e matéria-prima em conhecimento e tecnologia.



# Modernizar é preciso

Executivos do setor entendem que o País dificilmente avançará com uma legislação trabalhista cuja essência foi concebida há sete décadas

Márcio Stéfani | [marcio@autodata.com.br](mailto:marcio@autodata.com.br)

A grave crise política e econômica vivida pelo Brasil tornou quase que obrigatórias uma série de reformas estruturais que terão que ser enfrentadas com o objetivo de reconduzir o Brasil ao caminho da prosperidade e do crescimento sustentável. As discussões são várias e englobam quase todos os campos — política, fiscal, tributária, previdenciária e administrativa, dentre outros.

É inegável, no entanto, que para que aconteça esta necessária moderniza-

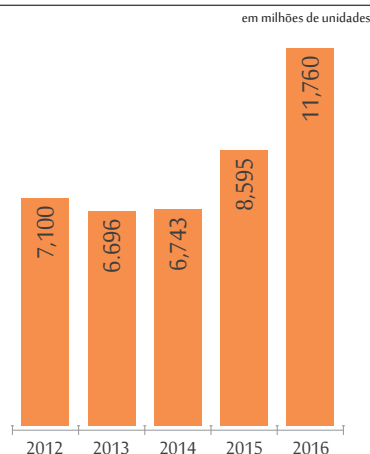
ção a discussão em torno da questão trabalhista é essencial. Isto porque a atual legislação brasileira, que está reunida em torno da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), é antiga e torna quase que impossível qualquer movimentação em busca da tão falada competitividade industrial.

Nunca é demais lembrar que a CLT surgiu há 74 anos, durante o governo de Getúlio Vargas. Foi inspirada na Carta Del Lavoro do fascismo italiano e, na época, criada com visão paterna-

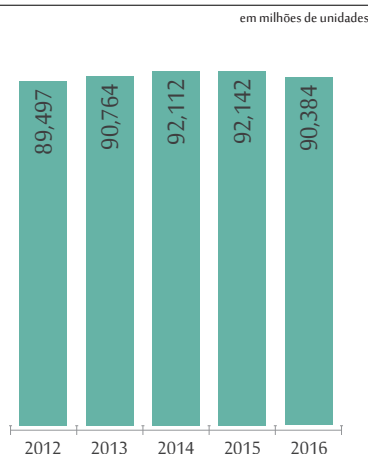
lista, certamente, com boas intenções. Hoje, traz em seu bojo consequências quase que ruinosas tanto para os próprios trabalhadores como para o desenvolvimento econômico.

Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e América Latina, comentou em recente entrevista concedida à jornalista Michele Loureiro que a reforma trabalhista é um ponto importante que deve ser ampla e rapidamente discutida. “Estamos falando de uma CLT desatualizada que

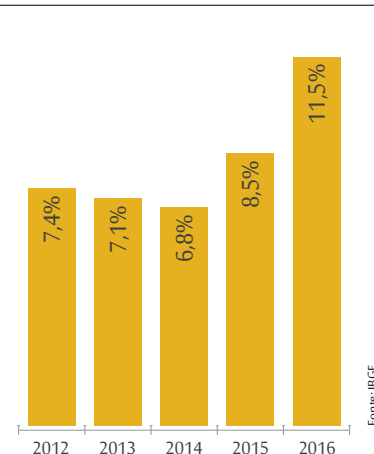
## População desempregada



## População ocupada



## Taxa média de desemprego



Fonte: IBGE



acaba desestimulando contratações”.

Schiemer segue seu raciocínio: “Temos que pensar mil vezes antes de contratar. Estamos falando de uma indústria 4.0 e, ao mesmo tempo, usando leis com mais de quarenta anos. Não faz sentido”, afirma o presidente da Mercedes-Benz. “Teríamos condições de gerar muitos empregos se tivéssemos regras atualizadas com a nossa realidade. Não estamos falando de diminuir os direitos dos trabalhadores, apenas discutir opções”, enfatiza.

Marcel de Oliveira, diretor de RH e segurança da informação da ZF para a América do Sul, concorda com o raciocínio de Schiemer e vai além: “Ao longo do tempo o Brasil não reformou e não atualizou sua legislação trabalhista. E a CLT atual tem aspectos quase que pré-históricos”, analisa.

É certo que o governo encaminhou ao Congresso proposta de reforma trabalhista no final de dezembro e que deve ser votada ainda no primeiro trimestre. O texto aborda onze aspectos, tais como trabalho temporário, jornada de trabalho, trabalho remoto, banco de horas, jornada parcial, deslocamento, férias e intervalo de jornadas.

“Estes aspectos, no entanto, apesar de positivos, ainda serão insuficientes para garantir evolução”, pondera o diretor da ZF.

**ALICERCES IMPORTANTES** — Ainda de acordo com Oliveira, governo e empresas precisam estar atentos para seis alicerces importantes. Por parte do governo, rigidez na legislação, insegurança jurídica, burocracia, exces-

“ Por parte das empresas precisamos de uma participação mais clara e atuante no âmbito político ”  
Marcel de Oliveira



Divulgação/ZF

so de obrigações acessórias ao salário e existência de instituições ligadas ao trabalho não alinhadas com o aumento da competitividade. “Por parte das empresas precisamos de uma participação mais clara e atuante no âmbito político”, completa.

Outro aspecto importante refere-se a modernização das relações das empresas com as entidades trabalhistas. “Existem entidades que não se conversam. Às vezes a determinação de uma federação não é respeitada por um sindicato local. E isto atrapalha muito o desenvolvimento do diálogo”.

Tudo isto faz parte de uma ampla discussão que desperta — e sempre despertou — paixão e polêmica entre adversários e simpatizantes. Mas é inegável que temos que olhar com mais atenção para modelos de países, notadamente de primeiro mundo, que deram certo com uma maior flexibilização nas relações do trabalho como a Alemanha e os Estados Unidos, por exemplo.

Segundo pesquisa divulgada pelo IBGE, o mercado de trabalho encerrou o ano de 2016 no Brasil com novo recorde na taxa de desemprego: 12% no último trimestre. Além disso, o final de ano colecionou também duas outras estatísticas negativas: o número de desempregados chegou a 12,342 milhões de pessoas, enquanto o volume de trabalhadores com carteira assinada diminuiu em 1,398 milhão. As probabilidades de início de recuperação infelizmente deverão ficar para o segundo semestre de 2017, mesmo assim, de forma modesta. **AD**



Divulgação/PSA

# Breve hiato

Os carros da DS, divisão de luxo da Citroën, sumirão do mercado interno por breve período, até rede exclusiva ser formatada

George Guimarães | [redacaoad@autodata.com.br](mailto:redacaoad@autodata.com.br)

Os admiradores dos carros DS, marca premium da Citroën, não precisam temer o fim das importações dos luxuosos modelos conhecidos sobretudo pelo arrojo de suas linhas. Paulo Solti, diretor geral da Citroën no Brasil, nega categoricamente que a marca sairá

do Brasil, apesar de notícias “vazadas” para a imprensa.

“Estamos desenvolvendo um novo modelo de negócios para a DS no Brasil”, assegura o executivo, que admite, porém, que interrompeu momentaneamente as encomendas até que a nova estratégia seja colocada





A man with a beard and intense expression is driving a truck. On the dashboard, two children's drawings are pinned. One drawing features the Cummins logo, and the other shows a family (a man, a woman, and a child) standing next to a red truck. The scene is lit with warm, golden light, suggesting a sunrise or sunset. A red curved line separates the headline from the descriptive text below.

# Cummins, a marca preferida dos **caminhoneiros.**

A Cummins é a marca de motor preferida dos caminhoneiros no **Prêmio Top of Mind do Transporte 2016** promovido pelo TruckPad em parceria com a revista Transpodata. Só que a Cummins está presente do início ao fim do seu caminho, também com peças, filtros, turbos, sistema de emissões e serviços, dando ao seu caminhão força e confiança para ser o preferido de norte a sul do país.



Motores



Peças



Sistemas de  
Emissões



Filtros



Turbos



Serviços



“O Brasil consta nos planos globais da marca entre os mercados prioritários nos próximos anos”

Paulo Solti



em prática, algo que — calcula —, deverá demandar mais três ou quatro meses.

A marca DS, reforça o presidente da Citroën, terá operação ainda mais destacada aqui a partir de então. A ideia é que os três modelos oferecidos ao consumidor brasileiro pela rede Citroën desde 2012 e 2013 — DS 3, DS4 e DS 5 — passem a ser negociados, junto com futuros lançamentos, em rede exclusiva da marca de luxo, que será constituída após a definição do plano de negócios.

“Ainda é cedo para antecipar detalhes da operação e de todas as estratégias que envolverão a DS no Brasil. Mas seguiremos, claro, as orientações que estão sendo adotadas em todo o mundo pela marca”, antecipa Solti, lembrando que na França os DS já têm rede de revendas independente e que outros países europeus já trabalham no mesmo sentido.

O principal executivo da Citroën no País afirma que as próprias projeções de mercado já seriam fortes argumentos para justificar a continuidade das importações dos DS. Segundo ele, o mercado brasileiro de veículos premium deve triplicar nos próximos três anos, passando das 50 mil unidades negociadas em 2016 para algo em torno de 150 mil até o fim da década.

Há uma demanda reprimida para produtos desse segmento, avalia Solti — gerada em especial nos últimos dois anos de crise. “Basta observarmos a evolução da renda das classes A e B. Na verdade, já em 2017 ou 2018 o mercado brasileiro já deveria

estar consumindo acima de 120 mil veículos de marcas premium.”

A DS vendeu no Brasil somente cerca de 120 veículos no ano passado. Embora não revele quantas unidades Solti assegura que ainda existem veículos disponíveis para vendas nas concessionárias Citroën, “que seguem atendendo os clientes dos carros DS normalmente, inclusive no pós-venda”.

Como os embarques de novos lotes para cá foram interrompidos, esse pequeno estoque de passagem sumirá nas próximas poucas semanas. “Estamos, definitivamente, em um momento de transição. Mas o Brasil consta nos planos globais da marca entre os mercados prioritários nos próximos anos.”

Os carros da DS chegaram oficialmente ao Brasil em maio de 2012, quando chegou às revendas o DS3, modelo compacto de entrada, com preços atualizados a partir de R\$ 92,9 mil. Ainda no mesmo ano, em dezembro, chegava às revendas o topo de linha DS5, ofertado hoje por preços a partir de R\$ 138 mil. O terceiro modelo, o DS4, intermediário na gama, tinha como preço referência de R\$ 102,9 mil e desembarcou aqui no primeiro bimestre de 2013.

Nesses quatro anos, segundo a Citroën, foram negociados perto de 4,5 mil unidades dos três modelos, todos importados da França. O Grupo PSA, porém, tem outra base produtiva para os DS: sua unidade na China, de onde sai ainda o DS6, utilitário esportivo para o mercado local. **AD**



Parabéns, Autodata.  
Há 25 anos acelerando  
a **transformação** do Brasil.



A Autodata sempre contou com a força  
da transformação em suas publicações.  
E é com parcerias assim que fazemos o Brasil  
rodar cada vez melhor.



[www.gerdau.com/br](http://www.gerdau.com/br)

# Causa e efeito

Com a volta da qualidade de produtos e processos, Cooper Standard conquista novos contratos e já estuda construir duas fábricas no Brasil

Redação AutoData | redacaoad@autodata.com.br



Divulgação/Cooper Standard

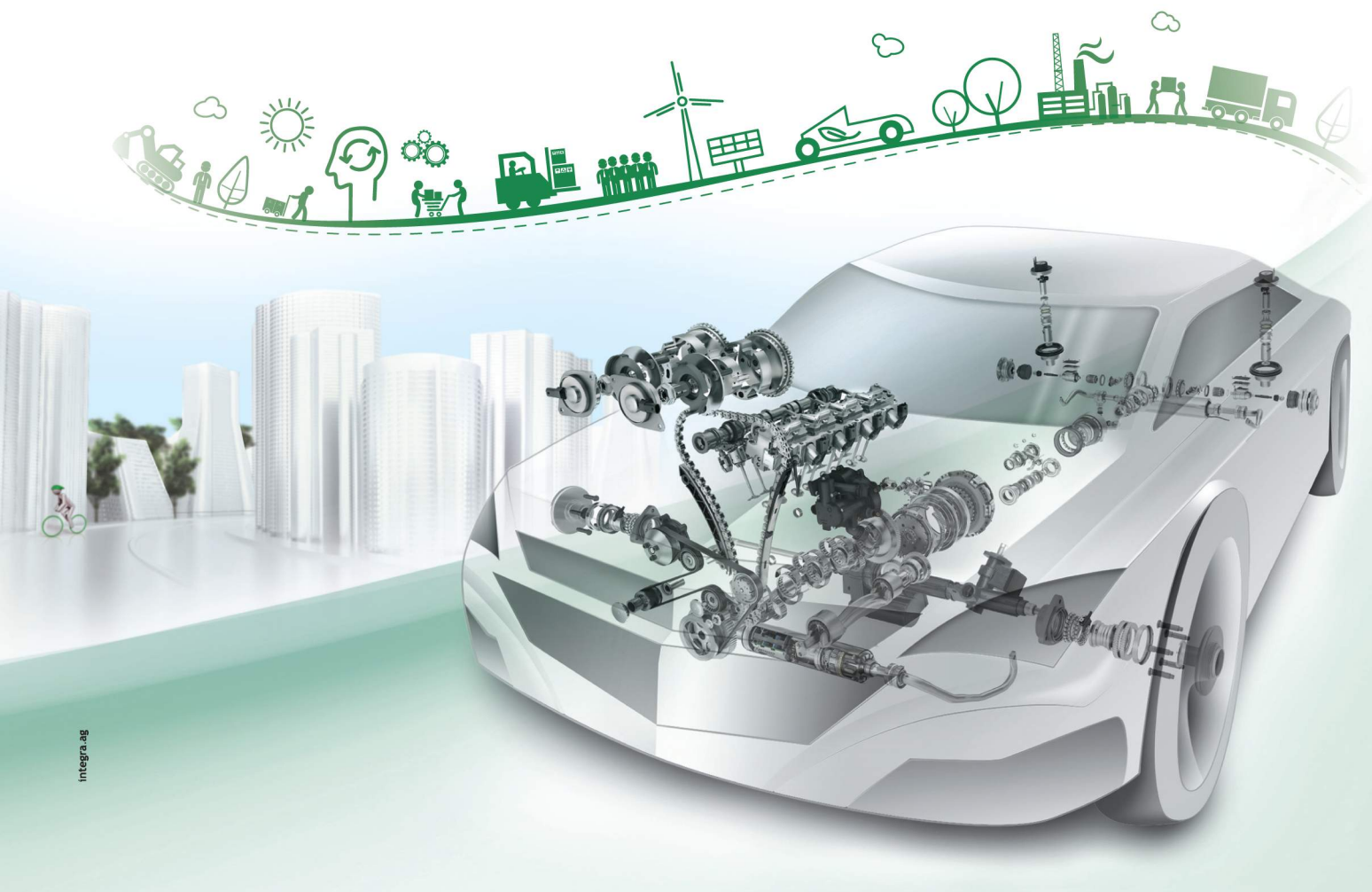
Jürgen Kneissler, diretor geral da Cooper Standard para a América do Sul, assumiu o cargo em meados de 2015 e já tem boas notícias da operação, que vem perdendo dinheiro na região desde 2014: a empresa voltou a conquistar novos contratos de fornecimento com as montadoras no Brasil e poderá voltar ao lucro no ano que vem. Mais ainda: até o fim da década a

fabricante de sistemas de vedação e de linhas de fluídos e combustível poderá ter duas novas fábricas aqui.

Para bater o martelo definitivamente sobre essas duas novas unidades, a Cooper Standard aguarda ainda sinalização mais consistente de um mercado automotivo interno em recuperação e o próprio crescimento da carteira de pedidos.



# MOBILITY FOR TOMORROW



## Schaeffler, atitudes para o amanhã



A Schaeffler desenvolve soluções completas para motor, transmissão e chassi que atendem às necessidades de inovação do mercado global. Porém, seu trabalho vem sendo realizado de uma forma ainda mais abrangente, baseado no conceito global da empresa *Mobility for Tomorrow*. O principal objetivo é garantir o bem-estar das pessoas, superando desafios como eletrificação de componentes, redução de consumo e emissões, aumento de performance e conforto ao dirigir. Com produtos de alta qualidade a Schaeffler segue rumo à mobilidade do amanhã.

[www.schaeffler.com.br](http://www.schaeffler.com.br)

Faça revisões em seu  
veículo regularmente

**SCHAEFFLER**

“ Fizemos um trabalho intenso para revertermos essas deficiências, reforçando nossas equipes responsáveis pela qualidade ”  
Jürgen Kneissler



Certo, por enquanto, é que as novas unidades deverão ser erguidas nas regiões Nordeste e Sul do Brasil. A primeira, pelo tom adotado pelo executivo, deve mesmo sair do papel. Até porque o próprio Kneissler já relatou à operação europeia, para quem se reporta, que não acredita em produção e vendas de veículos de passeio menores em 2017. “A ideia é estarmos próximos dos clientes”, deixa escapar Kneissler, que prefere ainda não especificar quais os estados abrigariam as duas plantas.

Hoje a empresa conta com três unidades produtivas em Atibaia, SP, Varginha, MG, e Camaçari, BA — dentro do complexo da Ford —, nas quais congrega perto de 1,5 mil funcionários. Poderia ter uma terceira planta em vias de operação não fosse a desistência da Ford de fazer aqui o Projeto B500, substituto do Fiesta e cujo projeto acabou engavetado, segundo o executivo.

O carro, desenvolvido em conjunto com o braço chinês da Ford, responderia por mais de 50% da produção da planta que seria erguida também em Atibaia e que demandaria R\$ 20 milhões em investimento. Restou apenas o galpão, hoje ainda vazio.

Ainda assim o cenário da Cooper Standard em 2017 é muito diferente daquele encontrado por Kneissler em meados de 2015. Por problemas de qualidade, como reconhece o executivo, a empresa não fechava novos contratos de fornecimento desde 2014. “Fizemos um trabalho intenso para revertermos essas deficiências, reforçando nossas equipes responsáveis pela

qualidade, e voltamos a conquistar novos fornecimentos já no transcorrer do ano passado”.

A operação sul-americana também aproveita o bom momento do conglomerado mundial. Com sede nos Estados Unidos, a Cooper Standard, empresa de capital aberto, faturou perto de US\$ 4 bilhões nos 29 países em que atua. O preço de sua ação em bolsa passou de US\$ 45 para US\$ 110 nos últimos dezoito meses.

E todos esses números podem ser ainda melhores no curto prazo. Kneissler revela que na matriz já são encaminhadas, em estágio avançado, tratativas para aquisição mundial de “empresa concorrente”.

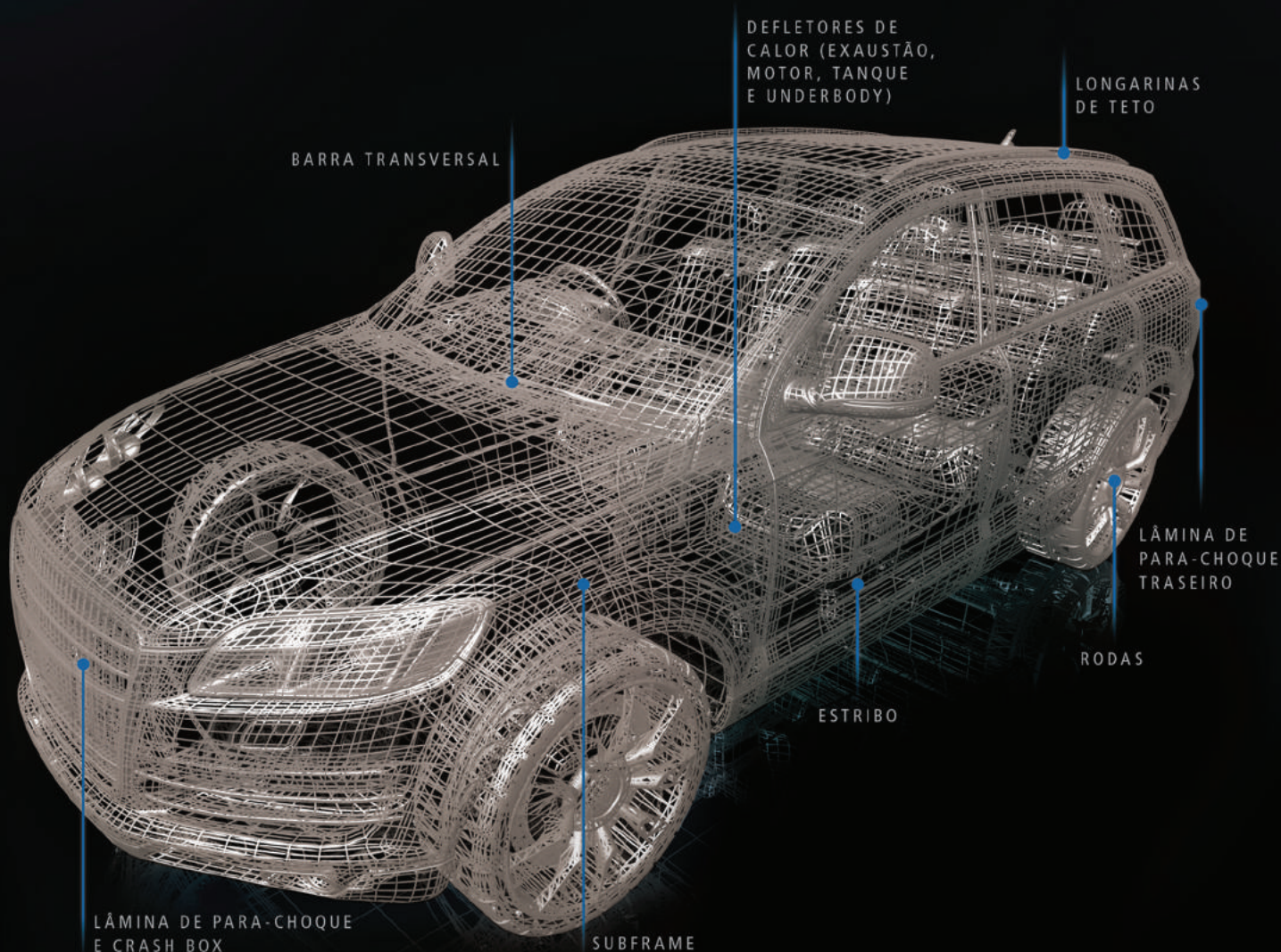
No Brasil a companhia fornece vedações e sistemas metálicos de fluídos e freios para todas as montadoras, com exceção da Hyundai, que “trouxe fornecedor de fora” para abastecer de produtos semelhantes a fábrica de Piracicaba, SP. Kneissler diz ter a integridade do fornecimento na Toyota, 80% na Honda e 100% para o Chevrolet Onix, líder de vendas no mercado interno. “Estamos em um bom caminho”.

As exportações têm tímida participação na operação brasileira. Apenas perto de 15% da receita vêm de embarques, sobretudo para Argentina e Colômbia, países que recebem, a exemplo do mercado nacional, sobretudo produtos como guarnições de porta e porta-malas e tubos de freio e combustível. Os produtos de borrachas respondem por 75% da receita das operações no Brasil.

AD



# O FUTURO É FEITO DE ALUMÍNIO.



O alumínio absorve mais energia que o aço, sua densidade é 65% menor e os processos mecânicos pós-extrusão das ligas são muito mais simples, já que ele se adapta a qualquer tipo de máquina e geometria. É por isso que, cada vez mais, o alumínio ganha espaço na indústria automobilística.

A CBA é uma das maiores produtoras de alumínio da América Latina, atuando com foco em prover soluções e serviços para os seus principais clientes do mercado automotivo.

Saiba mais em [www.aluminiocba.com.br](http://www.aluminiocba.com.br)



Companhia Brasileira de Alumínio



### Cavalcanti

Desde janeiro a Volvo tem novo responsável pela venda de caminhões no Brasil: Alcides Cavalcanti, que depois de dezenove anos retorna à companhia. O executivo responde a Bernardo Fedalto Júnior, responsável pela operação comercial de caminhões da marca no Brasil, Bolívia, Paraguai e Uruguai.



Divulgação/Neobus

### Pontalti

Alexandre Pontalti é o novo diretor da Neobus. O executivo dará continuidade ao trabalho de Edson Tomiello, fundador da empresa e que passa a ser membro do Comitê Executivo da fabricante.

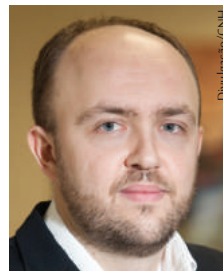
### Torrecillas



Divulgação/Citroën

Silvia Torrecillas é a nova gerente de publicidade e propaganda das marcas Citroën. Ela substitui Alexander Greif, que deixou a empresa para novos desafios profissionais.

### Miotto



Divulgação/CNH

Rafael Miotto é o novo vice-presidente para a América Latina da New Holland. Sucede Alessandro Maritano, que passou a vice-presidente da empresa para Europa, África e Oriente Médio.

### Zarlenga

Barry Engle, responsável pela GM na América Latina, decidiu adotar o sistema de unidades de negócios na região: uma delas, a GM Mercosur, com Argentina e Brasil, fica sob a direção de Carlos Zarlenga, atual presidente da companhia no Brasil.

### Usiminas e John Deere

A John Deere certifica a Usiminas e a Solução Usiminas para fornecer aço para toda sua cadeia produtiva no País. Com isso obtém ampla padronização no processo de fabricar suas máquinas agrícolas. Primeira consequência da certificação: "Dez fabricantes de autopartes e autopeças que atendem a montadora passam a comprar o aço produzido pela siderúrgica e beneficiado pelo seu braço de transformação".

### 20 anos de tração AWD

A Volvo Cars comemora os primeiros 20 anos da tração integral AWD, All Wheel Drive, com testes de inverno nos lagos congelados próximos da estação de esqui de Are, no Norte da Suécia. Mostrou novas soluções para a tração integral elétrica e mecânica nas versões todo-terreno dos modelos XC90 e V90 e V40 Cross Country.



Divulgação/Jacto

### Cummins no agronegócio

Cummins e Jacto  
A Jacto escolhe a Cummins como fornecedora do motor que equipará seu pulverizador automotriz Uniport 2530. Será o modelo QSB 4.5, que foi trabalhado pela engenharia da Cummins para oferecer mais tecnologia e mais 20 cv de potência, chegando a 195 cv. Atende à norma de emissão MAR-I.



# 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.

© Samuel Hauenstein Swan

**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](http://msf.org.br)**



Prêmio Nobel da Paz 1999

### Marcopolo em Camarões

A Marcopolo, de Caxias do Sul, RS, realiza sua primeira exportação para a República dos Camarões: um número indeterminado de seu modelo Paradiso 1800 Double Decker. Serão incorporados à frota da Finexs Voyages para fazer o percurso Douala-Yaoundé, por volta de cinco horas de viagem.

### Lab Químico do IQA

O Laboratório químico do IQA, Instituto da Qualidade Automotiva, já realiza ensaios com produtos automotivos de acordo com as especificações das normas ABNT NBR — como o líquido de arrefecimento para motores, que teve várias de suas características verificadas. Como ponto de ebulição, corrosão, ponto de congelamento, determinação do PH, reserva alcalina, densidade relativa, teor de água e índice de refração.

### Recordista é o Ford GT

Com máxima de 375 km/h o GT é o novo recordista de velocidade. Com o motor EcoBoost de “650 cv, uma excelente relação peso-potência, sistema avançado de suspensão ativa e muita eficiência aerodinâmica”. Superou, em idênticas condições, o McLaren 675LT e o Ferrari 458 Speciale. Os testes foram conduzidos no Calabogie Motorsports Park, na Província de Ontário, Canadá.

### Consórcio reduzido VW

O Volkswagen Financial Services apresenta plano de consórcio com carta de crédito flexível e parcelas reduzidas: o Consórcio Reduzido Volkswagen tem suas cotas atreladas a valores fixos e não a veículos específicos. Ou seja: os clientes têm a liberdade de escolher o modelo que desejam quando são contemplados.

### Honda segurança no trânsito

Em 2016 a Honda realizou 990 ações, que envolveram mais de 30 mil pessoas, para promover a segurança no trânsito e para contribuir para um trânsito mais seguro. Foram 670 treinamentos de pilotagem para motociclistas, com 128 ações itinerantes por doze estados, 263 palestras com o tema Harmonia no Trânsito e 57 atividades voltadas para o público infantil.

### PSA e CK Birla

A ideia é produzir e vender veículos e componentes na Índia a partir de 2020 e para isso os grupos PSA e CK Birla assinam acordos de joint venture, sempre em linha com o plano estratégico Push to Pass do Grupo PSA e com o plano de crescimento no setor automotivo do Grupo CK Birla. O projeto Ser Indiano na Índia é “de longo prazo” e implica investimento inicial de cerca de € 100 milhões em atividades produtivas no Estado de Tamil Nadu.



Divulgação/DAF

### Caiobá vende DAF no MS

A Caiobá Trucks, concessionária DAF no Mato Grosso do Sul, negociou dez caminhões XF105 6x2, nos últimos dias de dezembro, com o Grupo Imperial, especialista em transporte de combustíveis com sede em Campo Grande. Dotados de motor de 460 cv e de cabine Space esses caminhões viajarão Mato Grosso do Sul, Mato Grosso e Paraná.

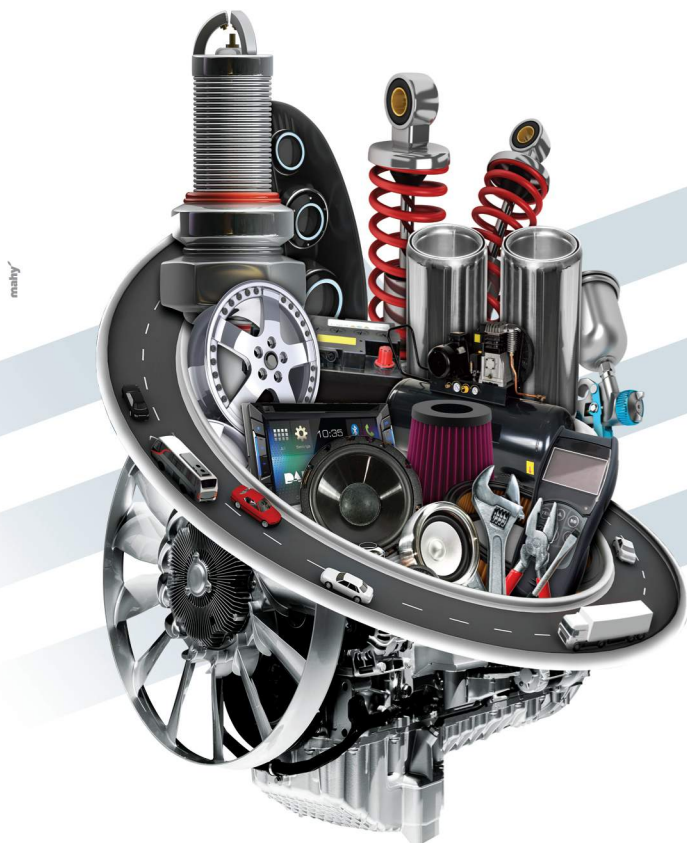


# AUTOMEC

13ª FEIRA INTERNACIONAL DE AUTOPEÇAS, EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS

O FUTURO  
ESTÁ EM TODAS  
AS PARTES.

25 A 29  
ABRIL - 2017  
SÃO PAULO EXPO  
SÃO PAULO - SP



LEVES  
PESADOS  
COMERCIAIS

70 MIL VISITANTES

1.500 MARCAS

90 MIL M<sup>2</sup> ÁREA TOTAL

62 PAÍSES PRESENTES

ENCONTRE AS MELHORES SOLUÇÕES  
PARA DESTACAR SEUS PRODUTOS  
E ALAVANCAR GRANDES NEGÓCIOS  
PARA SUA EMPRESA.

AUTOMEC  
A PEÇA-CHAVE  
PARA SEUS NEGÓCIOS

CONTATE NOSSOS CONSULTORES!  
TEL.: 11 3060-2015

 /FEIRAAUTOMEC  
WWW.AUTOMECFEIRA.COM.BR

Apoio:

Co-Apoio:

Organização e Promoção:



sincop<sup>peças</sup>



# O que se passa na cabeça dos CEOs brasileiros?

O mais respeitado Fórum Econômico do mundo acontece anualmente em Davos, na Suíça. E é lá que a consultoria PwC lança a tão esperada e crível “Pesquisa Global com CEOs”. O levantamento sempre nos brinda com informações e dados estatísticos muito interessantes sobre os principais desafios, oportunidades, percepções, expectativas e anseios dos maiores líderes empresariais do mundo.

A 20ª edição da pesquisa traz dados que merecem a especial atenção de empresários, empreendedores e gestores. Selecionei alguns muito relevantes envolvendo nosso mercado:

- Otimismo: os executivos brasileiros figuram entre os mais otimistas do mundo. Impressionantes

57% dos executivos entrevistados se disseram “muito confiantes no crescimento de sua empresa nos próximos 12 meses”, sendo que, na média global, apenas 38% dos presidentes de grandes empresas demonstram a mesma confiança.

- Prudência e realismo: muito embora os executivos brasileiros se mostrem bastante confiantes, quase todos (90%) falaram de crescimento orgânico (sem aquisições) e apenas 36% compartilharam o desejo de ampliarem seus quadros de profissionais.

- Não à passividade: 2017 será um ano tão ou até mais desafiador que 2016, especialmente para nós, brasileiros. Diante disso, empresas e seus respectivos líderes não

podem ser passivos e precisam ter a coragem necessária para empreender os melhores e mais inteligentes esforços que os permitam construir negócios cada vez mais sustentáveis.

- Capacitação e treinamento: Uma expressiva parte dos executivos brasileiros entrevistados (69%) apontou a disponibilidade de mão de obra qualificada com as competências chave requeridas pelas suas empresas como um dos seus maiores desafios.

Já temos uma série de indicadores que corroboram com esta visão otimista e realista: queda na inflação, aumento da confiança do empresariado brasileiro e aumento do fluxo de capitais estrangeiros ao País.

Diante de tudo isso, tenho convicção que estamos diante de um novo cenário. Um novo horizonte que será marcado de um lado por clientes extremamente exigentes, bem informados e repletos de boas opções à sua frente. E, por outro, por concorrentes cada vez melhores, mais agressivos e com produtos, serviços e soluções muito similares — quando não absolutamente iguais — aos que comercializamos em nossas empresas.

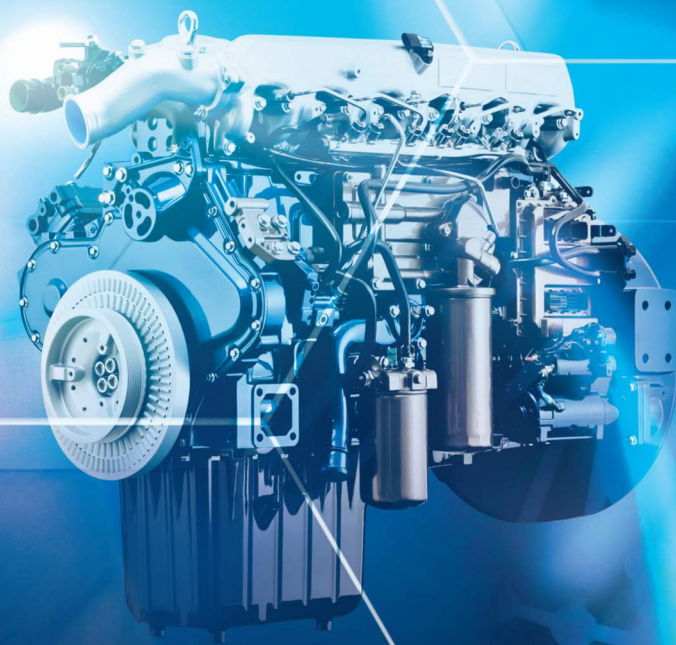
O Brasil, enfim, viverá o momento de retomada da economia e de crescimento das vendas nos mais diversos setores. Será que você e seus profissionais estão prontos para surfar nesta nova, incrível e igualmente traiçoeira onda?

AD

José Ricardo Noronha | [consultor. Formou-se em Direito pela PUC/SP e tem MBA Executivo Internacional pela FIA/USP](#)



# TECNOLOGIA FAZ PARTE DO NOSSO DNA.



- SOLUÇÕES PERSONALIZADAS PARA CADA CLIENTE
- MAIS DE 4,2 MILHÕES DE MOTORES PRODUZIDOS DESDE 1953
- CENTRO DE CRIAÇÃO E DESENVOLVIMENTO
- MAIS DE 500 PONTOS DE DISTRIBUIÇÃO
- EXTENSO PORTFÓLIO DE PEÇAS GENUÍNAS
- MODERNO CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO DE PEÇAS
- EXPORTAÇÃO PARA MAIS DE 45 PAÍSES
- DUAS UNIDADES INDUSTRIAIS: SÃO PAULO (BRASIL) E JESUS MARIA (ARGENTINA)

Reduza a velocidade, preserve a vida.

**MWM**  
A NAVISTAR COMPANY  
[mwm.com.br](http://mwm.com.br)

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

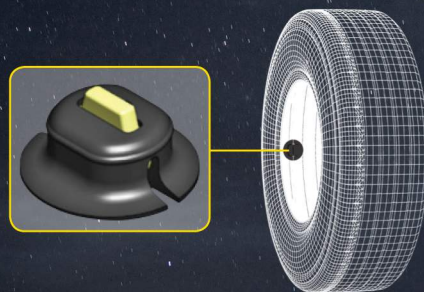




# ILUMINANDO O CAMINHO PARA A INOVAÇÃO.

**CYBERFLEET™: a solução para aumentar eficiência e segurança no transporte.**

O sensor, aplicado no interior do pneu, além de identificá-lo, mede e monitora sua pressão e temperatura, permitindo assim maior durabilidade e redução no consumo de combustível.



Todos juntos fazem um trânsito melhor

## Série :01 PIRELLI - A SOLUÇÃO COMPLETA PARA O SEU NEGÓCIO!

**01**  
**SERIES**

É a mais completa gama de produtos Pirelli para caminhões e ônibus. Incorpora tecnologias de ponta que proporcionam maior performance, durabilidade e segurança com um elevado índice de reconstruções. Junto com o pacote de serviços Fleet Solutions, o resultado é uma redução de gastos com manutenção e aumento no rendimento dos pneus.

Visite um de nossos Truck Centers.  
Saiba mais em [www.pirelli.com.br](http://www.pirelli.com.br) ou entre  
em contato com nosso SAC (0800 728 76 38).



POTÊNCIA NÃO É NADA SEM CONTROLE