

Auto**D**ata

Ano 24 | Julho 2016 | Edição 323



Próximos passos

Tudo leva a crer, segundo análise de representantes de diferentes segmentos do setor automotivo, que o pior ficou para trás. Há até os que apostam em um segundo semestre melhor do que o primeiro. A prioridade agora é discutir uma nova política industrial para definir o que vem após o Inovar-Auto.

From the Top
Frank Wittemann

Powertrain
Inovações garantidas

Ford Caminhões
Linha ampliada

Melhor que ganhar
um caminhão carregado
de prêmios é ganhar
o próprio caminhão de prêmio.



Todos juntos fazem um trânsito melhor.

Vá até uma de nossas Concessionárias:

you concorre a prêmios instantâneos e pode participar do sorteio de uma Saveiro Robust e 2 MAN TGX 0 km, o caminhão oficial da dupla Victor & Leo e do seu negócio.

Consulte regulamento e mais informações em:
promocaovireachaveman.com.br





MAN



**Caminhões
Ônibus**

20 | Revisão das Perspectivas

Participantes do Seminário AutoData Revisão das Perspectivas 2016 acreditam que o fundo do poço chegou, projetando estabilidade no segundo semestre. O setor quer agora discutir uma nova política industrial.



Sinão Salomão

26 | Revisão das Perspectivas

Depois de enfrentar três anos de mercado em queda os executivos da área de caminhões vislumbram os primeiros sinais de retorno da confiança do consumidor.

30 | Lançamento

A Ford Caminhões acaba de ampliar sua linha com os modelos Cargo 1419 e 1519, no segmento 4x2, e com o Cargo 3129, focado no atendimento para aplicações betoneira ou basculante.

34 | Ranking Qualidade

Com base nos fornecedores eleitos pelos fabricantes e entidades de classe como os melhores parceiros do ano a AutoData elabora o Ranking de Qualidade, reconhecendo os cinquenta mais premiados do setor.

38 | Premiação

O Grupo PSA premia seus melhores fornecedores em evento realizado em São Paulo.

40 | História

A Fiat completa 40 anos de Brasil com dois novos produtos no mercado, a picape Toro e o compacto Mobi, e a proposta de renovação total da linha até 2018.

44 | Montadoras

A Jaguar Land Rover abre as portas de sua primeira instalação industrial fora de terras britânicas. Localizada em Itatiaia, RJ, a fábrica consumiu investimento de R\$ 750 milhões.

48 | Lançamento

Ford apresenta a versão Titanium Plus do New Fiesta 2017, dotado de motor EcoBoost 1.0, importado da Romênia.

50 | Powertrain

Apesar das dificuldades do momento os fabricantes de motores, transmissões e eixos mantêm investimento em tecnologia e lançam produtos que priorizam maior eficiência energética.

08 | On&Off

Notícias que mexem com o setor automotivo

12 | From the Top

Frank Wittemann, da Jaguar Land Rover

56 | Gente&Negócios

O vaivém do mercado automotivo

58 | Artigo

Marco Colosio, da SAE Brasil

Diretoria

Márcio Stéfani, S Stéfani, Vicente Alessi, filho

Conselho Editorial

Márcio Stéfani, S Stéfani, Vicente Alessi, filho, Fernando Calmon, Mauro Forjaz (1922 - 2009), Rik Turner, Sérgio Duarte, Tide Hellmeister (1942 - 2008)

Redação

Vicente Alessi, filho, diretor, George Guimarães, diretor adjunto, Márcio Stéfani, editor, S Stéfani, editor de Compatibilização de Conteúdo, Alzira Rodrigues, editora-chefe, Décio Costa, editor executivo, Marcos Rozen, editor executivo, André Barros

Projeto gráfico

Romeu Bassi Neto

Arte

Romeu Bassi Neto, diagramador

Fotografia

DR e Divulgação

Foto capa: ©iStockphoto.com/whyframestudio

Mídias Digitais

Marcos Rozen, editor, Danilo Boccoli Gomes

Eventos/Seminários

Tel.: PABX 11 5189 8900 Paulo Fagundes

Comercial e Publicidade

Ana Lúcia Machado, André Luiz Martins, Rosa Damiano, executivos de contas, Adenilson Aparecido da Silva, auxiliar de marketing

Assinaturas/Atendimento ao Cliente

Tel.: PABX 11 5189 8900, fax 11 5189 8942 Vera Lúcia de Paula

Departamento Administrativo/Financeiro

Vera Lúcia Cunha, diretora adjunta, Ana Lúcia N Handro, Hidelbrando C de Oliveira, Thelma Melkunias

Apoio

Gilberto S Santos (1974 – 2000), Maria Aparecida de Souza

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, tel.

PABX 55 11 5096 2957. É proibida a reprodução sem prévia autorização, mas permitida a citação desde que identificada a fonte.

Jornalista responsável

Vicente Alessi, filho, MS SJPESP 4 874



twitter.com/autodataeditora



facebook.com/AutoDataEditora



youtube.com/autodatawebtv



autodata.com.br

Pensar adiante

Após mais de um ano de expectativa de que o pior já teria passado parece que finalmente o setor chegou ao fundo do poço, seja em automóveis e comerciais leves como também em caminhões. Executivos de montadoras, sistemistas e de fabricantes de motores avaliam, em sua maioria, que o pior já passou.

Os níveis de venda certamente estão bem aquém do que se desejaria mas tudo indica que o patamar deste meio de ano deve ao menos se manter a partir de agora. E há até apostas de um segundo semestre melhor do que o primeiro, com perspectiva de retomada de crescimento, mesmo que lenta, já em 2017.

Certo é que investimentos em tecnologia e inovações foram mantidos apesar de todos os problemas do mercado, como informam representantes de grandes empresas como Bosch, Delphi e Schaeffler. Assim como foram cumpridos os projetos das plantas anunciadas no pós Inovar-Auto, como o da Jaguar Land Rover em Itatiaia, no sul-fluminense, fechando assim o ciclo das quatro marcas premium agora produzindo em solo brasileiro.

Sem maiores lamentos, o que o setor quer agora é a discussão em torno de uma nova política industrial, que garanta a continuidade dos avanços conquistados com o Inovar-Auto e preencha as brechas deixadas pelo programa que termina no ano que vem. **AD**

Alzira Rodrigues | editora

alzira@autodata.com.br

**Conheça tudo que tem
dentro do Jetta TSI:**



Todos juntos fazem um trânsito melhor.

Jetta TSI, o esportivo disfarçado de sedan.

Vencedor absoluto nos principais comparativos da categoria.

vw.com.br/jetta

TSI



Motor TSI nas duas versões: 150 e 211 cv

APP



Sistema Infotainment com App-Connect

DSG



Câmbio automático DSG tiptronic com 6 velocidades

ESC



Controle de estabilidade e tração

VIP



Você



Inspirada na sua vida

Fora de estrada

A Volvo ampliou sua família de caminhões VM com o lançamento de um modelo específico para atender aplicações fora de estrada. O novo veículo tem capacidade para 32 toneladas, 5,3 toneladas a mais do que a versão anterior. O caminhão é equipado com motor de 330 cv, configurado como 6x4, e compartilha diversos componentes da linha FMX, tradicional família de caminhões da Volvo indicada para as aplicações do transporte pesado em condições severas.

Virtual

A Volkswagen tem nova ferramenta digital: batizada de VirtualExperience, são vídeos com visão de 360° dos automóveis interna e externamente em um showroom virtual com acesso pelo computador, tablet ou smartphone.

Autopeças 1

A produção industrial nacional de autopeças recuou 26% no primeiro quadrimestre do ano na comparação com o mesmo período do ano passado, de acordo com o Relatório da Pesquisa Conjuntural do Sindipeças. Na mesma comparação, o faturamento líquido nominal consolidado caiu 9,9%.

Autopeças 2

No primeiro quadrimestre, o faturamento das vendas para as montadoras registrou queda de 20,2% na comparação com o mesmo período do ano passado. Já a receita proveniente das vendas para a reposição ficou estável, com leve queda de 0,19%, enquanto o faturamento das vendas intrassetorias cresceram 3,9%. Outra alta registrada no período vem da receita das exportações em reais, de 11,7%.



A quarta geração do Kia Sportage importado da Coreia já está à venda aqui em duas versões: a de entrada, a LX, por R\$ 110 mil e a topo, EX, por R\$ 135 mil. José Luiz Gandini, presidente da Kia Motors do Brasil, espera vender cerca de 300 unidades mensais até o fim do ano.

Divulgação/Kia

Off

Karmann-Ghia

O Sindicato dos Metalúrgicos do ABC entrou na Justiça com pedido de falência da Karmann-Ghia por abandono de patrimônio. A medida foi considerada a alternativa mais viável para um processo de retomada das atividades na fábrica.

Maxion Wheels 1

A Maxion Wheels inaugura fábrica de rodas de alumínio em Limeira, SP, projeto de R\$ 120 milhões localizado no mesmo terreno de sua fábrica de rodas de aço para veículos leves. A nova unidade, dedicada à produção de rodas de alumínio também para o segmento de leves, deve gerar em torno de quinhentos empregos na região.

Maxion Wheels 2

Em uma primeira fase a fábrica terá capacidade produtiva anual de 800 mil rodas. Até 2018, porém, poderá chegar a 2 milhões, quase o dobro da capacidade atual para o segmento, que deve crescer aqui, segundo Marcos de Oliveira, CEO da Iochpe-Maxion.

Para fora

Os novos Volkswagen Gol, Voyage e Saveiro começaram a ser exportados. Mais de 13 mil unidades foram embarcadas para Argentina, México, Bolívia, Colômbia, Chile, Peru, Uruguai e Paraguai.

Agora o C3

Apenas dois meses depois de apresentar o 208 como o novo motor, a PSA coloca no mercado brasileiro o Citroën C3 2017 com o PureTech 1.2 flex 3 cilindros. O hatch é 32% mais econômico em trânsito urbano do que o modelo anterior com o 1.5 flex, afirma o diretor-geral da Citroën do Brasil, Paulo Solti.

Menos ou mais

Apesar do otimismo da montadora durante o lançamento do Mobi, que projetou vender de 6 mil a 7 mil unidades mensais do novo modelo, alguns concessionários Fiat não se mostram satisfeitos com o desempenho inicial de vendas do subcompacto. O novo carro, avaliam, deveria ter preço mais agressivo para ser mais atraente aos olhos do consumidor. Ou, por outro lado, oferecer bem mais conteúdos de série.

FCA

A FCA colocou mais um pilar na forte atuação que pretende ter em Pernambuco. A empresa inaugurou, em conjunto com o Centro de Informática da Universidade Federal de Pernambuco, CIn-UFPE, em Recife, o Laboratório de Inovação Veicular, Live. A nova estrutura desenvolverá pesquisas aplicadas em tecnologia automotiva e contribuirá para a capacitação profissional de alunos da universidade.

Rhodia

Para atender ao crescente aumento da demanda pelas montadoras por pneus verdes, a Rhodia iniciou a produção no País, em sua unidade localizada em Paulínia, SP, da chamada sílica de alto desempenho, HDS na sigla inglês. Para o projeto a empresa do Grupo Solvay investiu R\$ 10 milhões aplicados em modernização, tecnologia e melhorias de processos produtivos.

“Os governos demonstraram equilíbrio e maturidade ao enxergar a relação de complementariedade produtiva entre os países e prever agenda de trabalho visando ao livre comércio.”

Antonio Megale | presidente da Anfavea, sobre a renovação do acordo automotivo entre Brasil e Argentina por mais quatro anos

Na contramão

Mesmo com o mercado interno de implementos rodoviários recuando mais de 30%, a Librelato projeta crescer sua receita 28% este ano e atingir R\$ 400 milhões. No primeiro semestre a evolução foi de 14%, assegura o CEO José Carlos Sprícigo.

Comerciais

O Grupo PSA criou diretoria de veículos utilitários para a América Latina. A divisão foi confiada ao franco-brasileiro Frédéric Chapuis, que responde diretamente a Carlos Gomes, presidente Brasil e América Latina do Grupo PSA. O executivo está no grupo há mais de vinte anos, cinco deles como diretor comercial da Citroën no Brasil. Também já atuou na China e na África do Sul.

Premium Service 1

O complexo de 10 mil m² Caoa Hyundai Premium Service, na Zona Sul de São Paulo, completou um ano com mais de 20 mil atendimentos nesse período, dos quais 12,6 mil referentes a revisões. A estrutura já atingiu seu ponto de equilíbrio financeiro, mesmo bem longe de sua capacidade mensal de atendimento, da ordem de 3 mil passagens – são 2 mil atualmente.

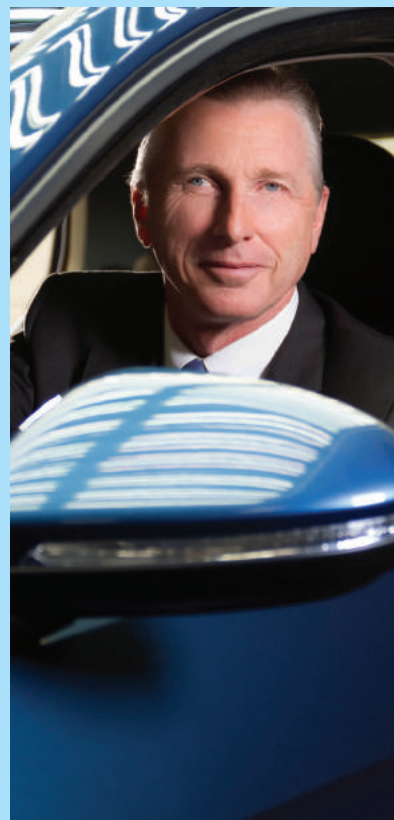
Premium Service 2

A fórmula adotada em São Paulo – que não substituiu as oficinas de concessionárias próximas, mas ajudou a desafogá-las –, deu tão certo que o grupo já estuda outras unidades do gênero, ainda que com menores proporções. Todas, porém, em regiões metropolitanas. A empresa analisa oportunidades no Rio de Janeiro, RJ, Recife, PE, e Porto Alegre, RS, além de uma segunda em São Paulo.

O número

1

milhão é o total de unidades da F-150 EcoBoost comercializado pela Ford nos Estados Unidos



Divulgação/VW

Subiu

David Powels, presidente e CEO da Volkswagen do Brasil, assume o comando das operações da companhia para América do Sul, América Central e Caribe. A nova atribuição faz parte de estratégia de regionalização da fabricante, que criou nova estrutura na América do Sul. Com ela, Thomas Owsianki será vice-presidente de vendas e marketing para a região América do Sul, como também membro do Comitê Executivo da Volkswagen do Brasil.



MOVENDO O FUTURO




Na cidade somos todos pedestres.



Para ver o que existe de mais avançado no transporte em sistemas BRT, você vai ter que olhar por outro ângulo.

Chassis de ônibus Mercedes-Benz. Pensando no coletivo. Pensando no futuro.

 mercedesbenzonibus

Quando a Mercedes-Benz desenvolve um chassis de ônibus ela pensa em tudo: das necessidades dos clientes ao conforto dos passageiros. É por isso que ela oferece a linha mais completa de chassis em sistemas BRT. Produtos que entregam eficiência, rentabilidade e que garantem maior desempenho, economia e respeito ao meio ambiente. Porque para a Mercedes-Benz, investir em tecnologia é investir na qualidade do produto, buscando melhores resultados para o cliente e para o transporte nas metrópoles.

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

Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.



A portrait of a middle-aged man with dark hair, smiling slightly. He is wearing a dark suit jacket, a white dress shirt, and a light blue necktie. The background is a dark, textured wall.

From the Top

Confiança no futuro

Entrevista à Redação AutoData

Frank Wittemann é o presidente da Jaguar Land Rover para a região da América Latina e Caribe oficialmente desde fevereiro. Chegou com uma primeira missão de dar injeção a muitos executivos: inaugurar no Brasil uma fábrica de automóveis de marca premium.

O executivo alemão, administrador graduado pela Universidade de Mannheim, sabe bem o que representou a solenidade que, no dia 14 de junho, marcou o início da operação de Itaitiaia, no sul-fluminense. Afinal, naquele dia surgia oficialmente a primeira planta da empresa fora de seu país natal, projeto de declarados R\$ 750 milhões.

Há mais de quinze anos atuando no setor automotivo em vários países e empresas como Bentley, Rolls-Royce

e Volkswagen, Wittemann juntou-se à Jaguar Land Rover em 2011. Foi presidente da operação da empresa na Rússia, Bielorrússia e Cazaquistão por quatro anos e nos últimos dois respondeu interinamente pela diretoria de vendas na China.

Essa experiência o deixa à vontade para ponderar que se já houve momento bem mais propício no Brasil para abrir as portas de qualquer negócio, o que dirá de uma fábrica de veículos, isso tem peso menor, quase nulo, no plano de ações idealizado pelo conglomerado de origem britânica e que leva em conta muito além de poucos anos.

Afinal, como assegura Wittemann, o Brasil segue como um mercado estratégico e de grande potencial para a

indústria automotiva e, em particular, para o segmento de veículos premium.

Ele justifica sua convocação com uma conta rápida: “Hoje veículos desse segmento representam somente 2,5% das vendas totais do mercado interno, enquanto nos mercados mais maduros essa participação é de aproximadamente 10%”.

Itaitiaia começa a operar devagar, no ritmo do mercado atual, mas já produzindo de cara dois modelos Land Rover. Um carro da Jaguar, contudo, Wittemann descarta por enquanto. Admite, porém, que há sempre estudos em andamento. A preocupação mais imediata do executivo é, na verdade, fazer crescer o índice de nacionalização dos atuais produtos e garantir a mesma qualidade mundial deles.

O Brasil é um mercado estratégico com grande potencial para a empresa nos próximos anos

A Jaguar Land Rover inaugurou sua fábrica em um momento particularmente delicado do mercado interno. A mudança da economia brasileira nos últimos dois anos alterou alguma coisa no projeto da fábrica de Itaitiaia?

Nossos planos para essa nova fábrica são os mesmos desde o início do projeto. A Jaguar Land Rover acredita no potencial do mercado brasileiro no longo prazo.

Se fosse hoje, o senhor aconselharia a empresa a investir em uma planta no Brasil?

O Brasil é um mercado estratégico com grande potencial para a nossa

empresa nos próximos anos. A expectativa é de crescimento. Hoje a participação do segmento premium é de 2,5% enquanto nos mercados maduros chega a aproximadamente 10%. No Brasil, de cada três utilitários esportivos do segmento premium, um é Land Rover, o que faz da marca liderar com perto de 33% do mercado.

Por que a escolha do Brasil para sediar uma fábrica inteiramente do grupo? Não faria mais sentido investir, por exemplo, em uma unidade produtiva nos Estados Unidos ou México, por exemplo?

Como disse, acreditamos muito no potencial do mercado brasileiro no



longo prazo. Nossa empresa já tem um nome muito forte no País, já foi apontada recentemente como a mais admirada dentre as marcas de veículos de luxo, que é, como acreditamos, um segmento que ainda tem bastante espaço para crescer por aqui.

Por que a empresa escolheu Itatiaia?

Não podemos revelar pormenores das nossas negociações com o Estado do Rio de Janeiro. Na verdade, Itatiaia foi uma escolha estratégica. A cidade fica no meio de uma região automotiva emergente, com excelentes condições logísticas, fácil acesso à base de fornecedores locais e mão de obra qualificada. E Itatiaia está localizada a meio caminho dos nossos dois maiores mercados no Brasil: São Paulo e Rio de Janeiro.

A Jaguar Land Rover pretende exportar a partir do Brasil? Quais seriam os clientes em potencial da fábrica de Itatiaia?

Inicialmente, os veículos produzidos aqui serão exclusivamente para o mercado interno. Mas sempre, claro, estamos abertos para estudar oportunidades de exportação para o Mercosul e outros países latino-americanos.

Como o senhor avalia o Inovar-Auto?

O Inovar-Auto foi uma conquista muito importante para o mercado automotivo brasileiro, definindo

ETIOS

dentsu

CHEGOU O ETIOS AUTOMÁTICO. COM MOTORES PRODUZIDOS
NA RECÉM-INAUGURADA FÁBRICA DE PORTO FELIZ (SP).

O CARRO COM OS PROPRIETÁRIOS MAIS
SATISFEITOS¹ FICOU AINDA MELHOR.



NOVO



AGORA COM
TRANSMISSÃO
AUTOMÁTICA

NOVO



NOVOS MOTORES DUAL
VVT-i MAIS POTENTES
E ECONÔMICOS

NOVO



NOVO PAINEL DIGITAL
SMART SCREEN COM
COMPUTADOR DE BORDO

Acesse www.toyota.com.br/etios e saiba mais.



RESPEITE A SINALIZAÇÃO DE TRÂNSITO.



¹Revista Quatro Rodas – Pesquisa “Os Eleitos 2015” – Ano: 2015 / Mês: Outubro / Edição: 675. A Toyota oferece três anos de garantia de fábrica para toda a linha sem limite de quilometragem para uso particular e, para uso comercial, três anos de garantia de fábrica ou 100,000 km, prevalecendo o que ocorrer primeiro. Consulte o livrete de garantia, o manual do proprietário ou o site www.toyota.com.br para obter mais informações. O Etios possui nota A no Programa de Etiquetagem do Inmetro, dados disponíveis em www.inmetro.com.br. Imagem do Etios XLS.



TOYOTA
Pensando mais longe

claramente todas as regras para o setor e incentivando investimentos na construção de novas fábricas no Brasil. Tínhamos planos para construir uma planta aqui antes mesmo do Inovar-Auto, mas o programa, de fato, ajudou muito este projeto a se tornar uma realidade.

Qual o impacto da desvalorização do real nos custos de Itatiaia?

Não podemos comentar dados financeiros locais, mas podemos dizer que a Jaguar Land Rover tem negócios flexíveis e sustentáveis, com operações prontas para enfrentar variações econômicas.

Especulou-se muito sobre a produção de um modelo Jaguar em Itatiaia. Há, de fato, intenção de produzir um carro da marca aqui?

Na verdade, nenhum outro modelo está ainda confirmado para ser produzido aqui no Brasil. Mas há sempre estudos sendo encaminhados.

Quanto de conteúdo nacional terão os dois modelos que começaram a ser produzidos em Itatiaia?

Nossa produção está alinhada e seguindo todos os requisitos do Inovar-Auto, ou seja, cerca de 40% dos componentes já são de origem local. Itatiaia trabalha com uma gama de componentes feitos aqui e outros importados de nossa cadeia de fornecimento global. Nós mesmos somos fonte de muitos dos nossos componentes, como powertrain e chassi, para montagem local.

“O Inovar-Auto ajudou muito a tornar realidade o projeto da JLR de ter uma fábrica no Brasil”





Há um cronograma para aumentar esse índice de nacionalização?

Sim. Seguiremos as exigências do Inovar-Auto. Infelizmente, não posso dar pormenores de como encaminharemos esses desenvolvimentos, assim como dos nossos futuros produtos.

Com quantos parceiros fornecedores a produção está sendo iniciada?

Começamos a nossa produção com vários parceiros locais, dentre os quais Benteler e IAC. Ambas as empresas investiram no Brasil para apoiar a nossa fábrica no Rio de Janeiro. Estamos também investindo para ajudar fornecedores a aumentar o índice de nacionalização de nossa produção. Estamos trabalhando para identificar e ajudar os potenciais fornecedores locais para fornecimento que garanta o mesmo nível dos nossos veículos vendidos globalmente e produzidos em outras de nossas unidades ao redor do mundo.

Com produtos agora montados aqui, a Jaguar Land Rover pretende ampliar sua rede de concessionárias no Brasil?

Durante os últimos quatro anos nossa rede de concessionários expandiu significativamente no Brasil. Hoje a JLR conta com 35 concessionárias espalhadas por todas as regiões do País. No momento, estamos investindo na rede para que todos tenham instalações completas, com

showroom e também as áreas de vendas, serviços e peças.

Qual a expectativa de vendas da Land Rover e da Jaguar no Brasil em 2016? E na América do Sul como um todo?

Em um cenário muito desafiador na região esperamos manter o mesmo desempenho de vendas registrado ao longo do ano passado. Mas somos flexíveis e se for necessário temos como ampliar nossa oferta. Totalmente ocupados, com mais de um turno, poderíamos atingir capacidade em Itatiaia de 24 mil veículos por ano.

Com quantos funcionários está sendo iniciada a produção em Itatiaia?

Atualmente, a Jaguar Land Rover emprega na região da América Latina 430 pessoas. Maior parte delas, um total de cerca de trezentos profissionais, baseada em nossa fábrica em Itatiaia.

Programas de qualificação e formação profissional foram uma necessidade na região?

Trabalhamos em estreita colaboração com o Sesi, Senai e com a Prefeitura Municipal de Itatiaia para recrutar pessoas da região para trabalhar na nossa fábrica. Mais de cem, inclusive, completaram programa que oferece experiências de trabalho, formação e qualificações para jovens. Doze delas foram incorporadas ao nosso quadro de funcionários.

AD



“Atualmente a Jaguar Land Rover emprega 430 pessoas na América Latina, a maioria baseada em Itatiaia”

FIAT MOBI. O NOVO JEITO DE SE MOVER PELA CIDADE SÓ PODERIA TER O JEITO DE INOVAR DA MAGNETI MARELLI.



Soluções em mobilidade. Uma das especialidades da Magneti Marelli acaba de ser posta à prova. Com diversos produtos e tecnologias desenvolvidos exclusivamente para o Fiat Mobi, como o Powertrain, sistemas eletrônicos, sistemas de exaustão, sistema de suspensão, amortecedores, iluminação automotiva e componentes plásticos e pedais, a Magneti Marelli segue inovando e proporcionando mais conforto, mais agilidade, mais sustentabilidade e muito mais mobilidade para você.

É a inovação da Magneti Marelli fazendo parte da sua vida, sempre.



MAGNETI MARELLI

FAZ PARTE DA SUA VIDA

O setor, finalmente, chegou ao fundo do poço. Ao menos foi essa a posição predominante no Seminário Autodata Revisão das Perspectivas 2016, evento durante o qual a maioria previu estabilidade já neste segundo semestre, mesmo que em níveis baixíssimos, e alguns arriscaram falar em crescimento, embora pequeno, já no ano que vem.

Também consenso a necessidade de uma política industrial que fortaleça, prioritariamente, a base fornecedora, a menos favorecida no programa Inovar-Auto, como admitiu o presidente da Anfavea, Antônio Megale:

“Temos que definir medidas para fortalecer os fornecedores, para garantir que toda a cadeia automotiva seja mais competitiva. É nessa linha, principalmente, que vamos discutir com o governo. Temos que dar continuidade aos pontos positivos do Inovar-Auto e atacar os negativos”.

Ele disse já haver conversas com o governo em torno de uma política industrial setorial, mas ressaltou ser necessário acelerar o processo de debates: “Já estamos atrasados nesta discussão. O Inovar-Auto tem metas estabelecidas para 2017 e precisamos definir novos rumos. É hora de nos prepararmos para o futuro”.

Megale ressaltou dentre os pontos positivos do programa a melhoria de eficiência energética dos nossos automóveis e maiores investimentos em pesquisa e desenvolvimento, itens que têm de ser preservados com propostas de novos avanços. Na sua avaliação, o ideal seria que a nova política indus-

Driblar o presente, pensar no futuro

Executivos acreditam que o fundo do poço chegou e projetam estabilidade para o restante do ano. Agora é importante decidir o que virá após o Inovar-Auto.

Alzira Rodrigues e Michele Loureiro | redacaoad@autodata.com.br



Simão Salomão

trial tivesse regras menos complexas do que as contidas no Inovar-Auto:

“Há regulamentações não implantadas até hoje devido à complexidade do programa. Mas há o lado bom, como o anúncio de investimentos de R\$ 85 bilhões no período 2012/2018, todos mantidos, dos quais R\$ 15 bilhões direcionados à P&D”.

Como reflexo dos novos aportes, o número de unidades industriais no

País saltou de 57 para 67 nos últimos quatro anos. Em contrapartida, lembrou o presidente da Anfavea, o mercado retraiu 33% de 2013 até agora, gerando 52% de capacidade ociosa no setor como um todo. A previsão da entidade para este ano é a de um mercado interno de 2 milhões 80 mil veículos, volume 19% inferior ao de 2015, com produção na faixa de 2 milhões 290 mil unidades, queda de 5,5%.

PRIMEIROS SINAIS — Megale reconheceu que a situação é bastante difícil, mas disse que começam a aparecer os primeiros sinais de que as coisas vão melhorar, mesma posição manifestada pelos participantes dos painéis dos sistemistas e das montadoras de caminhões. Também o vice-presidente executivo da Toyota do Brasil, Miguel Fonseca, disse acreditar que o mercado já chegou ao fundo do poço e que a tendência para o segundo semestre é de estabilidade, com retomada a partir do ano que vem.

Fonseca não arriscou número de crescimento mas admitiu que já no ano que vem a Toyota poderá apertar o botão que dará início ao processo de ampliação da capacidade da fábrica de Sorocaba, SP, onde produz o Etios. A empresa já concluiu investimentos e obras que elevam de 74 mil para 108 mil/ano a produção daquela unidade industrial, mas decidiu não mexer no volume diário por enquanto por causa da retração do mercado brasileiro.

Consultado pela **AutoData**, o presidente e CEO da Volkswagen do Brasil, David Powels, disse que a empresa

prevê para 2016 a mesma taxa de queda projetada pela Anfavea, de 19%, mas ele acredita em dias melhores a partir de agora: “O segundo semestre deve apresentar um ligeiro aumento nos volumes em relação ao primeiro”.

Com relação às exportações, a Anfavea estima alta de 21,5% este ano nos negócios externos, num total de 507 mil unidades embarcadas até dezembro. Com relação a 2017, Megale disse que a entidade ainda não fechou projeções, mas admitiu, sem arriscar índices, que a princípio a aposta é de crescimento no mercado doméstico. Na sua avaliação, o importante agora é haver estabilização do cenário político/econômico, a retomada da confiança da população e dos investidores e previsibilidade das regras.

AUTOPEÇAS — Assim como Megale também o presidente do Sindipeças, Dan Ioschpe, considera fundamental haver previsibilidade para que o setor automotivo se torne mais competitivo e volte a crescer de forma consistente. No Seminário Revisão das Perspectivas 2016, realizado no Centro de Convenções Milenium, em São Paulo, ele divulgou um recorde de recuperações judiciais este ano — 26 até maio, ante 28 nos doze meses de 2015 —, mas destacou que, apesar desses números, o País ainda tem um setor de autopeças vigoroso:

“Tem alguns fechando mas tem gente comprando e também abrindo linhas de novos produtos. O setor não parou de investir, tanto é que os aportes vão atingir R\$ 1 bilhão 510



milhões. Não é muito, considerando os anos anteriores, mas mostra que o setor não está parado.”

O Sindipeças projeta faturamento da indústria de autopeças de R\$ 63 milhões este ano, 4,5% de queda em relação aos R\$ 65,9 bilhões de 2015. Para 2017 espera-se o início de uma retomada, com receita de R\$ 64,7 bilhões, ou seja, 2,7% superior à deste ano. O nível de mão de obra baixará de 171,5 mil funcionários em 2015 para 164 mil este ano, mas para o próximo projeta-se chegar a 164,4 mil.

As exportações das autopeças já mostram sinais positivos este ano. A expectativa é chegar a US\$ 7 bilhões 950 milhões, ante os R\$ 7 bilhões 560 milhões de 2015, e para 2017 a projeção indica novo salto, para US\$ 8,4 bilhões. Como as importações, na contrapartida, estão caindo, o déficit

“As discussões em torno de uma nova política industrial já estão atrasadas”
Antonio Megale

comercial do setor é menor a cada ano. Baixará de US\$ 5,5 bilhões no ano passado para US\$ 4 bilhões esse ano e a expectativa é chegar a US\$ 3,2 bilhões no ano que vem.

A previsão de um faturamento maior das autopeças em 2017 tem a ver com a expectativa de retomada do mercado interno; Ante previsão de queda de 13% este ano na produção de automóveis, para 1 milhão 765 mil unidades, o Sindipeças estima alta de 4% no ano. A entidade também aposta na retomada das vendas de comerciais leves e de caminhões em 2017, com altas de, respectivamente, 2% e 3%.

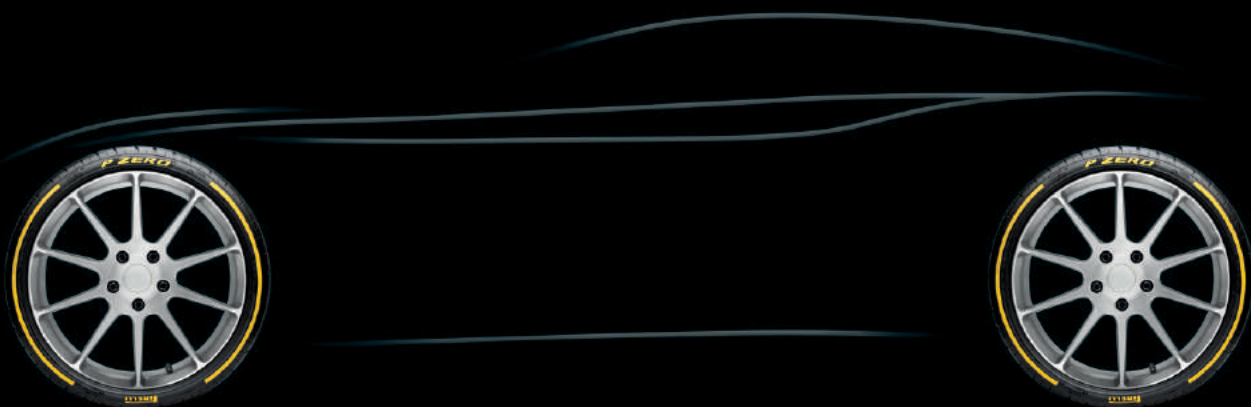
SISTEMISTAS — Dando força às palavras do presidente do Sindipeças de que a indústria de autopeças não está parada, executivos das principais sistemistas do País destacaram que enfrentam hoje um desafio comum: pensar no futuro enquanto driblam o presente que, acreditam, pode começar a melhorar a partir do fim do ano em função de alguns sinais que têm recebido dos clientes.

A posição comum dos participantes do painel dos sistemistas foi a de que apesar da economia fragilizada as inovações em conectividade não podem esperar. Besalier Botelho, presidente da Bosch, disse que nos últimos dez anos a empresa investiu R\$ 1,7 bilhão no desenvolvimento de novas tecnologias no Brasil. “E serão mais R\$ 150 milhões este ano. Conseguimos aumentar 30% nossas exportações em 2015, ante 2014, por termos produtos globalizados e modernos.”

P ZERO™

COMBINE COM SEU CARRO FAVORITO

(CARRO NÃO INCLUSO)



APRESENTAMOS O NOVO P ZERO



POTÊNCIA NÃO É NADA SEM CONTROLE

Pirelli P Zero™. Desempenho personalizado desde 1986.

Por mais de 30 anos, os pneus P Zero têm sido a escolha dos mais importantes fabricantes de automóveis, para os melhores veículos do mundo. Hoje, com base nessa experiência e em sua tecnologia de ponta, a Pirelli lança o novo PZero, o pneu feito especialmente para a próxima geração de carros, projetados para proporcionar mais emoção e dirigibilidade. Para um desempenho feito sob encomenda, procure a linha P Zero™. A versão colorida mostrada na imagem é uma edição limitada de lançamento desenvolvida para algumas medidas. Descubra mais sobre Pirelli.com

O presidente da Delphi, Paulo Santos, ressaltou que as últimas três aquisições da companhia no mundo foram de empresas de tecnologia: “É uma sinalização global e não podemos perder esse movimento”, ponderou.

As novas tecnologias de conectividade, segurança e motorização podem colaborar com a retomada do mercado nacional. “As vendas de seminovos em alta comprovam a demanda reprimida. Com novas tecnologias podemos atrair e reconquistar clientes de carros novos”, avaliou Marcelo Machado, vice-presidente automotivo da Schaeffler. Também ele destacou que a companhia investe constantemente

em startups ao redor do mundo em busca de inovações: “Procuramos novas ideias constantemente. O desafio é fazer isso em um momento de vendas em baixa, mas não podemos esperar”.

Segundo Ricardo Bacelar, diretor da consultoria KPMG, a obsessão das sistemistas por novas tecnologias ajudará a construir rapidamente um novo conceito de veículo. De acordo com o consultor, o atual percentual de conectividade embarcado nos veículos representa cerca de 10% dos custos: “Em dez anos esse patamar será de pelo menos 60% a 65%. O carro que conhecemos hoje será algo completamente diferente daqui a dez anos” **AD**

Diesel nos automóveis?

Os representantes das fabricantes de motores diesel aproveitaram o seminário realizado pela AutoData para debater o uso do combustível em veículos de passeio. Em palestra anterior, durante o evento, o presidente da Anfavea, Antônio Megale, havia revelado posição contrária ao uso de diesel em carros, tema hoje em debate na Câmara dos Deputados.

Os fabricantes de motores, por sua vez, têm posições divergente sobre o uso do diesel em automóveis. Dentre os que o defendem está o presidente da FPT Industrial, Marco Aurélio Rangel:

“Um dos principais pilares da indústria automotiva é a busca pela eficiência energética e estamos falando do motor que traz melhor eficiência energética

por grama de combustível utilizado”.

O presidente da MWM Motores, José Eduardo Luzzi, também apoia a causa. “Estamos no único país do mundo que proíbe o uso do diesel em veículos de passeio. Isso por si só já é motivo para a gente apoiar a medida. O importante é o consumidor ter opções.”

A restrição ao consumo do diesel para veículos leves existe desde os anos 1970 para reduzir a dependência ao petróleo importado.

De acordo com o presidente da MWM, não há mais base para essa proibição ser mantida e a aprovação pode abrir novos nichos de mercado e aumentar o nível de atividade local. “O projeto de lei trata de uma liberação gradativa, para segmentos como o de

táxis e veículos de trabalho. Seria uma introdução planejada.”

Maurício Rossi, diretor de vendas da Cummins, contrariou os concorrentes e disse que o assunto precisa ser tratado com cautela. “Temos de lembrar a importância do etanol e pensar no futuro dessa tecnologia. Acredito que este assunto é complexo e demanda muita discussão.” Ainda no time dos cautelosos está Carlos Briganti, diretor para América Latina da consultoria Power Systems Research. Para ele, a aprovação do diesel pode ser premeditada e não necessariamente as empresas estariam aptas para produzir motores com essa tecnologia. “Levaria um tempo para ter escala. Não seria atrativo em um primeiro momento”, resumiu.

AMORTECEDORES **MONROE**

**CONDUZINDO A INOVAÇÃO E A
QUALIDADE DESDE 1916 TAMBÉM NO
MERCADO DE REPOSIÇÃO**



RESPEITE OS LIMITES DE VELOCIDADE.



chat online: www.monroe.com.br
0800-166-004

Após três anos seguidos de forte retração o mercado de caminhões começa a vislumbrar os primeiros sinais de retorno da confiança do consumidor, o mais importante item no processo de decisão de compra. Essa foi a impressão unânime dentre os participantes de painel a respeito desse mercado no Seminário AutoData Revisão das Perspectivas 2016, posição também manifestada pelo presidente da MAN Latin America, Roberto Cortes, que fez palestra à parte sobre o tema.

Na avaliação de Cortes, o segmento de caminhões chegou ao fundo do poço e, portanto, os próximos meses deverão sinalizar o início da recuperação: “Apesar de ainda ser um ano

Primeiros sinais

Fabricantes de caminhões vislumbram o início da volta da confiança, item essencial para gerar vendas no segmento

Décio Costa e Michele Loureiro | redacaoad@autodata.com.br



Fedalto, Pimentel, Carvalho e Borba

Simão Salomão

de queda, os volumes de vendas já são diferentes do começo do ano. Se o mercado absorveu de 3,5 mil a 4 mil unidades mensais, agora o patamar está na faixa de 4 mil a 5 mil”.

Para ele, não será surpresa se o segundo semestre for pelo menos 15% maior do que o primeiro: “De abril para cá o cenário econômico é outro, com melhoria nos indicadores dos relatórios das instituições financeiras, como câmbio, juros, inflação e PIB.” Cortes voltou a destacar que jamais viveu uma crise tão acentuada quanto a atual, especialmente no setor de caminhões.

Como agravante de toda essa situação a indústria de caminhões enfrentou nos últimos quatro anos uma forte pressão em seus custos, com elevação, em média, de 50%. “Aumento nos custos sem repasse integral nos preços aliado a uma queda de vendas da ordem de 70% no período é mortal. Isso tudo nos leva a um volume de vendas do século passado, do fim da década de 1990.”

Para superar o momento difícil, o presidente da MAN disse que teve de tomar medidas de sobrevivência, como redução da jornada de trabalho na fábrica de Resende, hoje com um turno em quatro dias na semana produzindo oitenta caminhões e ônibus por dia, ajustes com PPE, suspensão temporária de trabalho, férias coletivas e PDV.

“Redimensionamos nossa fábrica, reduzimos a empresa pela metade e apertamos o cinto para cortar em 30%, no mínimo, nossas despesas, além de

aumentar os preços de nossos produtos a fim de minimizar perdas.”

Quando indagado a respeito do ano que vem para os segmentos de caminhões e ônibus, Cortes disse acreditar que só no fim de 2018 haverá recuperação efetiva do mercado. “Até lá temos de ver o que acontecerá e ter otimismo moderado, do tipo o pior já passou.”

Cortes também lembrou que o período exige uma nova maneira de trabalhar e enxergar o mundo. Assim introduziu processo na companhia que procura proporcionar um ambiente com menos burocracia e hierarquia. “O Vire a chave - É hora de dar partida a uma nova era foi a maneira que encontramos de enfrentar o momento e pensar no futuro, com executivos mais jovens, novos produtos e busca de mercados.”

PAINEL — Com relação à possível retomada do mercado o diretor de vendas e marketing caminhões da Mercedes-Benz, Ari Carvalho, lembrou que sem confiança o consumidor não compra: “Ele ainda vê muita indefinição e aguarda para ver o que vai acontecer no cenário político-econômico do País. Mas se ainda não chegamos no fundo do poço, estamos muito perto dele”.

Da mesma maneira, João Pimentel, diretor da operação Ford Caminhões para a América do Sul, acredita nos sinais de melhora que estão surgindo no mercado, como o aquecimento de negócios ocorrido no segmento de máquinas em virtude da Agrishow. Bernardo Fedalto, diretor de vendas

de caminhões da Volvo, reforçou a melhoria nos números da macroeconomia divulgados nos últimos dias, o que faz com que ele acredite que o mercado de caminhões terá um aquecimento ainda este ano e, como seus pares, reforça:

“A confiança do empresário está voltando, mas o processo de decisão de compra pode demorar um pouco mais. Por isso não acredito em uma reação a curtíssimo prazo, com movimento maiores lá por agosto, setembro, isso se as medidas da nova equipe econômica do governo interino realmente forem introduzidas”.

O vice-presidente de vendas da Iveco para a América Latina, Marco Borba, também concorda com o representante da Volvo, destacando que pelo menos agora há uma linha de ação da nova equipe econômica, o que pode fazer com que a confiança volte: “O desastre ocorrido até agora no segmento não foi falta de mercado. Foi falta de confiança”.

ÔNIBUS — Assim como o segmento de caminhões também o de ônibus enfrenta neste ano um dos piores momentos de sua história. De positivo, no Seminário AutoData Perspectivas 2016, o presidente da Fabus, José Martins, informou que até o fim deste mês de julho a ABNT, Associação Brasileira de Normas Técnicas, deverá concluir as especificações dos veículos — ônibus e vans — que atenderão ao programa Caminho da Escola Urbano.

“Estamos em contato direto com a ABNT e também com o BNDES. Nos-

sa proposta é a de que seja criado um financiamento específico para esse segmento escolar nos moldes do programa Pró-Caminhoneiro, ou seja, que contemple não só pessoas jurídicas, mas também pessoas físicas.”

De acordo com Martins, levantamento feito junto a órgãos ligados ao trânsito dá conta de que cerca de 110 mil veículos são utilizados hoje para transporte escolar em áreas urbanas. “Se sair o programa acredito que em oito anos poderemos vender 110 mil vans e ônibus para renovação da frota atual”, comentou Martins.

Para o diretor de vendas de ônibus da Mercedes-Benz, Walter Barbosa, o maior problema hoje no segmento é a falta de crédito. Até maio, pelos dados da Fabus, as vendas de ônibus caíram 38% no comparativo com o mesmo período do ano passado. O que tem compensado em parte essa queda são as exportações, que devem crescer 15% no ano.

AGRONEGÓCIO — A obrigatoriedade de comercialização de motores Tier 3 a partir de janeiro de 2017 para os veículos fora de estrada não deve gerar antecipação de compra de máquinas e equipamentos. A avaliação é do presidente da CNH Industrial, Vilmar Fistarol, para quem o movimento visto no segmento de caminhões, quando houve a migração para a tecnologia Euro 5, não deve se repetir no campo.

A nova tecnologia, que vigorará a partir de janeiro, abrange todos os motores destinados às máquinas agrícolas novas, em produção ou impor-

“Não será surpresa se as vendas do segundo semestre forem pelo menos 15% maiores do que as do primeiro

Roberto Cortes, da MAN



tadas, com potência igual ou maior de 75 kW. Eles deverão atender aos limites da fase MAR-I do Proconve.

Para Fistarol, mesmo com os consumidores sabendo que os modelos podem ficar com valores mais elevados devido às novas motorizações, a ausência de crédito e as incertezas da economia devem atrapalhar o movimento de antecipação de compra: “Estamos perdendo muitas oportunidades por causa da situação econômica. Também não vimos melhoria das vendas em função das obras das Olimpíadas. É uma pena para o País.”

O executivo mostrou-se cauteloso em relação ao futuro do mercado de máquinas e equipamentos do Brasil. “O cenário de 2016 não pode continuar. Não sabemos quanto tempo vamos levar para retomar os patamares do início da década, mas é fato que já chegamos ao fundo do poço”, avaliou. “Devemos começar a ver melhoras tímidas em 2017.”

Apesar dos problemas do momento, Fistarol acredita que diante dos números positivos do agronegócio ainda há muito espaço para crescimento nas vendas de máquinas.

Recentemente a companhia investiu US\$ 40 milhões para o lançamento de uma nova linha de colheitadeiras de grãos que promete maior produtividade com menor consumo de combustível. “Não deixamos de investir porque apostamos que o mercado brasileiro de máquinas passará por um novo processo de consolidação. Queremos estar prontos para quando isso acontecer.”

AD



A man with a beard and short hair is driving a truck. He is looking out the window with a focused expression. On the dashboard, there are two children's drawings pinned. One drawing shows a truck with the word 'Cummins' written on it. The other drawing shows two children holding hands in front of a truck. The scene is lit with warm, golden light, suggesting sunrise or sunset.

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 diretor de operações da Ford Caminhões, João Pimentel, é enfático em suas estimativas ao apontar que para chegar a um mercado de caminhões semelhante àquele vivido em passado recente, em patamar superior a 150 mil unidades, levará pelo menos uma década. “A recuperação será lenta e gradual. Não se enxerga nada no horizonte dos próximos cinco anos que possa contribuir com a retomada. Pode acontecer antes e, se vier, é preciso estar preparado.”

A Ford garante que está pronta para qualquer reviravolta como



também reforça sua diligência ao iniciar os lançamentos da linha 2017 com produtos inéditos.

A companhia acaba de ampliar opções na categoria de médios 4x2 com os modelos Cargo 1419 e 1519 e no segmento 6x4 dos chamados vocacionais com o Cargo 3129 focado no atendimento para aplicações betoneira ou basculante.

Os lançamentos, no entanto, não surgem somente para deixar a fabricante mais apta em suas soluções para o transporte, mas também colocar ferramentas em espaços que oferecem oportuni-

Médios com mais capacidade

A Ford amplia linha com caminhões desenvolvidos para entregar maior rentabilidade operacional

Décio Costa | decio@autodata.com.br



dades de garantir mais fatias do mercado.

Nas contas da Fenabreve, a Ford vendeu 3,2 mil caminhões no acumulado até maio, o que representou 15,1% do mercado total de caminhões, de 21,2 mil unidades. Segundo Flávio Costa, gerente de marketing da Ford Caminhões, a empresa tem 15% de participação nos médios e 20% no segmento 6x4.

“Preferimos não revelar os planos de volumes de venda, mas os novos produtos devem surpreender”, prevê Costa.

O pressentimento de que as expectativas serão superadas com os novos produtos está em suas habilidades. A engenharia da fabricante norteou o projeto com o objetivo de entregar mais rentabilidade ao transportador.

Os médios 4x2 oferecem maior PBT, mais capacidade de carga por viagem. O C1419 ganhou 1,3 tonelada a mais com um novo conjunto de rodas e pneus, eixos mais resistente, freio melhor dimensionado e novo quadro chassi com travessas duplas para uma fixação da suspensão mais robusta. O C1519 também, como o irmão menor, tem 1 tonelada a mais de PBT em rela-

ção a versão anterior, para 15,4 toneladas, graças a um novo eixo traseiro e um arranjo da suspensão mais forte, com molas mais resistentes. Ambos têm motor Cummins de 189 cv.

Completam os lançamentos na linha o C3129. O modelo é destinado às operações severas do fora de estrada, em segmentos como canavieiro, madeireiro e da mineração. A novidade chega para aumentar a família de veículos 6x4 da Ford que, assim, passa a oferecer a maior linha de caminhões da categoria.

Baseado no C3133, o novo caminhão possui PBT de 30,5 toneladas e

capacidade máxima de tração de 42 toneladas. Traz motor Cummins de 290 cv e torque de 96,9 kgfm acoplado a uma caixa de transmissão Eaton de 10 marchas. Compõe a linha ainda uma versão chamada Mixer, pronta para receber betoneiras. Sai de fábrica com escapamento vertical e tomada de força traseira.

“Como vem do 3133, o veículo é mais robusto”, conta João Filho, chefe de engenharia da Ford Caminhões. “Depois o C3129 recebeu uma relação de marchas melhor escalonada, como também maior torque. Acredito ser a melhor alternativa do mercado.” **AD**



Divulgação/Ford

**TENDÊNCIAS
SETORIAIS**

WORKSHOP **CAMINHÕES**

AutoData
Seminários



A Autodata Seminários reunirá as principais lideranças do segmento caminhões para analisar a situação do mercado brasileiro de veículos comerciais no segundo semestre deste ano. Com o novo governo, a chamada crise de confiança vai passar, trazendo um cenário mais favorável para os demais meses deste 2016? Quais são hoje as necessidades reais do setor e o que esperar do Governo Federal para começar a reverter a curva existente até então? O que esperar no curto e no médio prazos em termos de vendas e produção? O pior já passou? Podemos esperar dias melhores de agora em diante? Todas essas perguntas serão respondidas no próximo dia 26 de julho, no Workshop AutoData de Tendências Setoriais Caminhões, você não pode faltar.

26/07

LOCAL - KPMIG

R. Arquiteto Olavo Redig de Campos, nº 105 - continuação da Av. Chucri Zaidan)
6º andar Auditório 1 - São Paulo - SP - (11) 3940 -1500

PROGRAMA

Programa sujeito
a confirmação

14h00 - Abertura

14h10/14h50 - Palestra - Visão Setorial

- Anfavea

14h50/15h30 - Palestra - MAN - Ricardo Alouche

- Vice-Presidente de Vendas

Marketing e Pós-Vendas

15h30/16h10 - Palestra Anfir - Alcides Braga

- Presidente

16h10/16h30 - Coffee Break

16h30/17h10 - Painele - Análise de Mercado; Ford

Caminhões - Oswaldo Ramos,

Gerente-Geral de Marketing; Iveco

- Marco Borba - Vice-Presidente;

Mercedes-Benz - Ari de Carvalho

- Diretor de Vendas & Marketing

Caminhões; Volvo - Bernardo Fedalto

- Diretor de Caminhões.

17h10/17h50 - Palestra - Visão Setorial - KPMG

17h50 - Encerramento.

PATROCÍNIO

EAT•N

Powering Business Worldwide

KPMG



RoadDrivers
Inteligência de Mercado
by TruckPad

APOIO

GO GERDAU



Companhia Brasileira de Alumínio

Votorantim
Metais

INVESTIMENTO

25% de desconto de

02.07 até 15/07 - R\$ 810,00

De 16/07 até 25/07 - R\$ 1.080,00

Inscrições de 3 a 5 participantes + 5% de desconto	Inscrições de 6 ou mais participantes + 10% desconto
--	--

INSCRIÇÕES
11 5189-8900
www.autodata.com.br

Os mais premiados

Em evento que já está se tornando tradicional no Brasil, a AutoData revela pela terceira vez o ranking dos cinquenta fornecedores mais frequentes nos diversos prêmios concedidos pelo setor automotivo

Márcio Stéfani | redacaoad@autodata.com.br

O Ranking AutoData de Qualidade e Parceria chegou em junho à sua terceira edição. É um reconhecimento que já está se tornando tradicional na indústria automotiva brasileira e que reflete a presença e também a frequência dos fornecedores nos diversos prêmios concedidos pelas montadoras, entidades de classe — como o Sindirepa, por exemplo — e pela própria AutoData Editora no triênio 2014-2016.

Neste ano a Pirelli foi a grande campeã deste importante reconhecimento empresarial. Os outros destaques principais foram a NGK, Bosch, Schaeffler, Magneti Marelli, Mahle, Grupo Continental, Maxion Wells, Rassini e SKF que completaram, pela ordem, a lista dos dez principais fornecedores do ranking elaborado pela AutoData este ano.

A subida da Pirelli no ranking de 2016 foi, por sinal, impressionante. A empresa simplesmente passou da

quinta posição no ano passado para a liderança dos mais premiados este ano. Assim como já aconteceu nos dois últimos anos, tanto a Pirelli como a NGK, Bosch e Schaeffler, as quatro primeiras colocadas deste ano, já estão automaticamente classificadas para concorrer ao Prêmio AutoData deste ano na categoria Qualidade e Parceria.

CINQUENTA — O objetivo principal deste ranking é divulgar e tornar público todos os anos quais foram, pela ordem de importância, as cinquenta principais empresas fornecedores do setor automotivo brasileiro em termos de qualidade e parceria na opinião principalmente das montadoras e entidades de classe do setor e, assim, funcionar como autêntico termômetro da evolução do trabalho e da imagem da indústria de autopeças no País.

O Ranking AutoData de Qualidade e Parceria, desta vez na versão 2016,

e sua relação de cinquenta empresas, representa o que de mais importante e competente aconteceu no setor automotivo no triênio 2013/2015 em termos de relacionamento fornecedores/montadoras e foi retirado de uma lista total de quase trezentas empresas mencionadas nos diversos prêmios do setor que aconteceram ao longo desse período.

A relação das empresas pela ordem também permite visualizar os melhores desempenhos de cada empresa dentro de seu setor específico de atuação no contexto automotivo.

A NGK, por exemplo, aparece como a primeira colocada dentre os fabricantes de componentes. Já a Bosch foi a primeira dentre os sistemistas e a MWM a primeira na lista dos fabricantes de motores.

Para se chegar ao resultado que está agora sendo apresentado atribuiu-se notas diferenciadas em relação aos diversos patamares de prêmios concedidos no setor.

CRITÉRIOS – As notas obedeceram a uma ordem lógica de importância. Assim, primeiro foram levados em conta os títulos de caráter global, depois os reconhecimentos como empresa do ano – os chamados melhores dos melhores –, os prêmios específicos de cada categoria e, por fim, os certificados ou menções concedidos pelas montadoras ao longo dos últimos três anos.

Por serem os únicos que refletem o mercado de reposição os prêmios do Sindirepa, Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios do Estado de São Paulo, tiveram notas diferenciadas, assim como o Prêmio AutoData, que também é considerado como especial.

Nos casos em que a soma total dos pontos levou ao empate de duas ou mais empresas, o critério de desempate foi a posição do ranking anterior, divulgado em 2015.

AD

Ranking AutoData de Qualidade e Parceria 2016

1	Pirelli	72	26	Michelin	26
2	NGK	68	27	Moura	24
3	Bosch	64	28	Sumidenso	24
4	Schaeffler	64	29	Tyco	24
5	Magneti Marelli	62	30	Itaebra	24
6	Mahle	56	31	Mobil	24
7	Grupo Continental	52	32	Bleithal	24
8	Maxion Wheels	50	33	Tecnoplast	24
9	Rassini	44	34	Visconde	24
10	SKF	40	35	Mastra	24
11	Dayco	40	36	Cobra Metais	22
12	Sabó	40	37	NSK	22
13	Aisin	38	38	Valeo	22
14	Delphi	36	39	Yazaki	22
15	Johnson Controls	34	40	Freudenberg	20
16	ZF	32	41	Mubea	20
17	3M	32	42	Delga	20
18	Maxion Componentes	32	43	Cummins	20
19	Thyssen Krupp	30	44	Asbrasil	20
20	Basf	28	45	MusaShi	20
21	FBA	28	46	Neumayer	20
22	Cestari	28	47	Scharader	20
23	Goodyear	28	48	Sogefi (Fram)	20
24	PPG	26	49	Zen	20
25	MWM International	26	50	Tuper	20

Meta ousada



Ao premiar seus melhores fornecedores na quinta edição do Supplier Awards Latin America o Grupo PSA enfatiza as oportunidades geradas pela empresa na região

Redação AutoData | redacaoad@autodata.com.br

Com o objetivo de reconhecer e incentivar os seus principais parceiros na região o Grupo PSA realizou na primeira semana de junho, em São Paulo, a quinta edição do Supplier Awards Latin America. Organizado pela diretoria de compras América Latina, o evento teve a presença do presidente Brasil e

América Latina do grupo, Carlos Gomes, do diretor mundial de compras, Yannick Bézard, e do diretor de compras na região, Antônio Carlos Vischi, dentre outros executivos da própria companhia e também dos seus fornecedores.

A premiação foi dividida em seis categorias e contou ainda, como nas

edições anteriores, com um Prêmio Especial do Júri, concedido este ano à empresa Aethra.

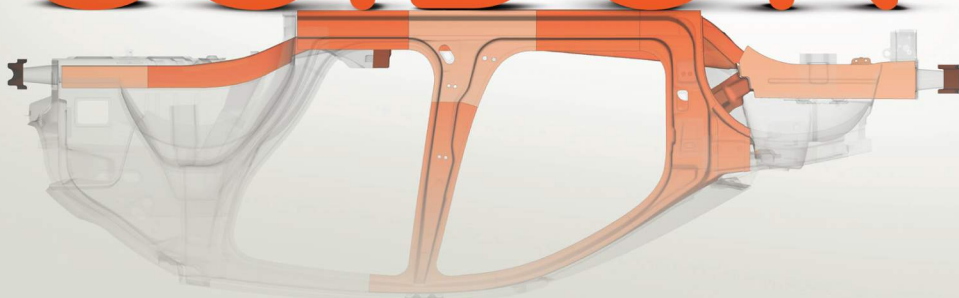
Os critérios avaliados no Supplier Awards Latin America 2016 seguem o padrão mundial do Grupo PSA. Na edição deste ano foram premiadas dezesseis empresas, que receberam troféus das mãos dos principais exe-

Conheça todas as nossas soluções
em aço para a indústria automobilística.

Um veículo mais leve, seguro
e sustentável.

Barras pa
e amortece

USIBOR®





ArcelorMittal

ra molas
edores.



Aços planos de
alta resistência.



Barras trefiladas
e descascadas.



ArcelorMittal é Aço



brasil.arcelormittal.com

cutivos do grupo na região. Na categoria Melhores Plantas foram reconhecidas seis unidades de produção na América Latina, das quais quatro no Brasil e duas na Argentina

“Apresentamos recentemente o novo plano de desenvolvimento do Grupo PSA, o Push to Pass, que tem como um dos pilares de desenvolvimento na América Latina o aumento da Integração e adaptação local dos nossos veículos”, lembrou Carlos Gomes na abertura da solenidade de premiação. “Temos uma meta ousada, o que também significa uma gran-

Ao todo foram
premiadas
dezesesseis
empresas em seis
categorias

de oportunidade para os fornecedores da região.”

Vischi, por sua vez, ressaltou que a parceria com os fornecedores da América Latina permitiu que a empresa mantivesse em suas operação na região um alto nível de qualidade, inovação, competitividade e custos. “Com isso alcançamos uma maior satisfação do nosso cliente final”, destacou o executivo.

QUESITOS – As seis categorias avaliadas pelo Grupo PSA são Qualidade, Economia de Custos, Logística, Performance em Materiais Indiretos, Maquinários, Equipamentos e Serviços, Performance Pós-Venda e Melhores Plantas. No primeiro quesito é levado em conta o desempenho no domínio de qualidade de peças automotivas, da fase de desenvolvimento à satisfação do cliente, passando pelo processo de manufatura.

Em todas as categorias é considerado o alinhamento do fornecedor com os objetivos do grupo, com destaque para ganhos de produtividade e eficiência operacional.

No quesito Pós-Venda, por exemplo, é reconhecido o nível de excelência na taxa de serviço, com respeito absoluto aos prazos e quantidades de entrega.

Para integrar o bloco das melhores plantas de fornecedores da região é necessário excelência industrial em qualidade, logística, industrialização e lançamentos, com garantia de melhoria contínua em todo o processo de manufatura.

AD

Supplier Awards Latin America 2016

Qualidade
Michelin (Brasil) e Ferrosider Parts (Argentina)
Economia de Custos
Simoldes (Brasil)
Logística
Nexteer (Brasil) e Testori (Argentina)
Performance em Materiais Indiretos, Maquinários, Equipamentos e Serviços
Verzani&Sandrini (Brasil) e Fourwinds (Argentina)
Performance Pós-Venda
Johnson Controls (Brasil) e Sogefi (Argentina)
Melhores Plantas
Pilkington (site Caçapava,SP)
Mahle Metal Leve (site Itajubá,MG)
Maxion Whells (site Limeira,SP)
Thyssenkrupp (site Campo Limpo Paulista, SP)
Pirelli Neumaticos (site Buenos Aires, Argentina)
Macchiarola Bartolome (site Córdoba, Argentina)
Prêmio Especial
Aethra (Brasil)

Neste 9 de julho a fábrica da Fiat em Betim, MG, completou exatos 40 anos. Na prática, a própria Fiat fez quatro décadas aqui, afinal, antes disso, desde que assinara, em 1973, acordo com o governo de Minas Gerais para construção do complexo nos arredores de Belo Horizonte, a empresa era mera desconhecida dos brasileiros.

Não houve, porém grande festa desta vez, como em outras datas marcantes, algumas comemoradas até mesmo com a presença da cúpula mundial do grupo aqui, como nos 25 anos. Não que quatro décadas não mereçam algo do gênero, mas porque Betim não está rigorosamente pronta para festas,

Pontas amarradas

Fiat completa 40 anos no Brasil com capacidade produtiva de mais de 1 milhão de veículos e encaminha renovação de seus produtos

George Guimarães | gguimaraes@autodata.com.br



já que nos últimos três convive com obras por todos os lados e áreas.

A hoje maior fábrica do mundo da FCA em capacidade produtiva — e considerada a segunda maior de toda a indústria automobilística mundial — vem recebendo investimentos da ordem de R\$ 7 bilhões desde 2011 para modernização de suas linhas, além de desenvolvimento de novos produtos. A unidade chega aos 40 anos com mais de 15 milhões de veículos produzidos — boa parte, mais de 3 milhões, seguiu para outros mercados.

A primeira fábrica da Fiat no Brasil teve efeito transformador na região. Betim, em 1976, contava com apenas 37 mil habitantes, a maioria na zona rural, quando uma antiga fazenda de gado deu lugar à linha de montagem que no transcorrer daquele ano despejou exatas 8 mil 350 unidades do compacto 147, o modelo escolhido para inaugurar a fábrica.

Derivado do 127 italiano, lançado na Europa cinco anos antes, o compacto trouxe para o Brasil novos conceitos, como motor dianteiro longitudinal. Foi ele também que inaugurou o conceito de família de produtos, com a apresentação, já no ano seguinte, de uma picape derivada do 147, posteriormente um furgão, o Fiorino, e a station wagon Panorama e o sedã Oggi na sequência.

RECORDE — O ritmo do primeiro ano foi suplantado ano após ano até chegar ao recorde de 2012, que ainda permanece, de 820 mil veículos fabricados. Com o declínio do mercado



Divulgação/Fiat



Do pioneiro 147
ao Mobi e a Toro
mais de 15 milhões
de veículos
produzidos no
Brasil

interno nos últimos três anos, porém, naturalmente as linhas de montagem de Betim arrefeceram.

No ano passado a FCA produziu no Brasil 675,4 mil veículos, já com ajuda da novíssima fábrica de Goiana, PE, de onde saem o Jeep Renegade e a picape Fiat Toro, inaugurada em abril do ano passado com capacidade para produzir até 250 mil veículos por ano.

A capacidade instalada na pioneira Betim é muito superior. A planta mi-

neira tem potencial hoje para 800 mil veículos anuais, índice que só pode ser atingido depois das muitas intervenções iniciadas há cinco anos. A primeira delas, na área de prensas, que começou a operar em 2011 com duas linhas de alta cadência, capazes de dar dezesseis golpes por minuto.

Na unidade, 2,4 mil estampos produzem 543 tipos de peças. A planta ganhou muito em automação nesses últimos anos, com a adoção de robôs nas linhas de produção. Na funilaria, por exemplo, o uso deles é destacado, são cerca de quinhentos.

As obras estão em fase final e culminarão com a inauguração de um novo prédio para pintura, considerado sempre o coração de uma fábrica de veícu-

los. Todas as alterações foram ou são feitas sem interrupção da produção de mais de uma dúzia de modelos.

A flexibilidade ajudou: em uma única linha são montados diferentes modelos ou um modelo pode ser montado em diferentes linhas simultaneamente. Na fábrica, são manuseadas diariamente mais de 60 mil diferentes peças, abastecidas por cerca de trezentos fornecedores.

Trabalham em Betim, hoje, perto de 19 mil pessoas. Esse exército também ajuda na capacidade produtiva de 670 mil motores, além de 650 mil transmissões. Para gerenciar toda esta complexidade, a fábrica adotou, desde 2007, os conceitos do WCM, World Class Manufacturing, sistema de pro-

dução empregado em todas as plantas do grupo FCA para melhoria da qualidade, organização dos postos de trabalho, logística, prevenção de impactos ambientais e segurança, dentre outros aspectos.

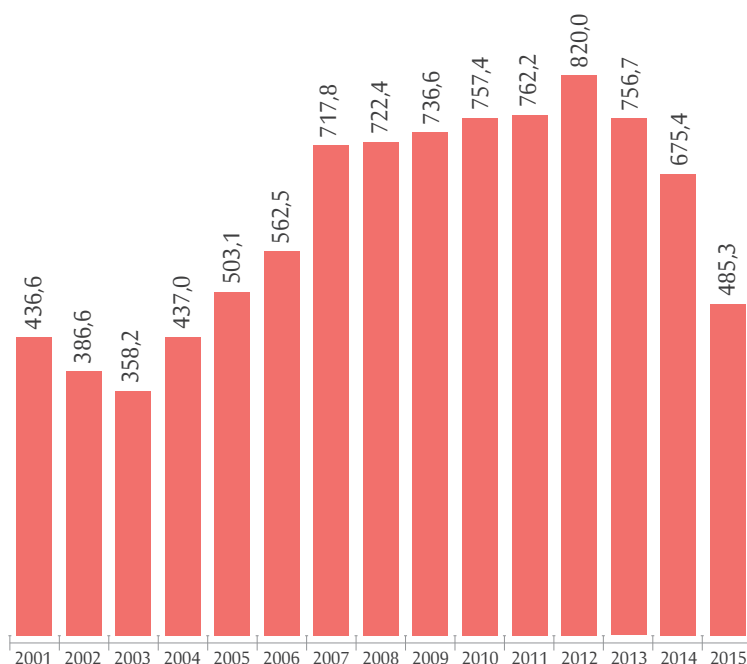
Essa base produtiva consolidada, diversidade de produtos e as seis centenas de revendas espalhadas pelo País explicam, em parte, o desempenho da Fiat no Brasil na última década e meia — precisos catorze anos —, quando teve a liderança das vendas internas de automóveis e comerciais leves.

BALANÇO — A marca fechou o ano passado mais uma vez na liderança com 17,7% do mercado interno ao emplacar mais de 439 mil veículos. O recorde de vendas, porém, foi alcançado em 2012, com 838 mil unidades, equivalentes a 23% do total negociado no Brasil. Esse quadro vem mudando. Nos primeiros cinco meses de 2016 a Fiat abocanhou 15% de participação e figurou na segunda posição no ranking das marcas mais vendidas. O motivo para a queda parece não ser outro: a empresa começou a encaminhar, com a picape Toro, lançada no ano passado, e o compacto Mobi, apresentado há apenas três, a renovação total de sua gama de produtos.

Stefan Ketter, presidente da FCA na América Latina, diz que o processo deverá encerrar-se em mais dois anos, com um novo lançamento a cada semestre até 2018. Toro e Mobi, na definição do executivo, são as duas partes do sanduíche, que começa a ganhar recheio a partir do fim deste ano. **AD**

Produção (em mil unidades)

Fonte: Anfavea



Alta performance e baixo consumo.
Nós sabemos como.



Utilizando materiais e soluções de projeto avançadas para melhorar a durabilidade com 100% de etanol e desenvolvido para ser instalado em motores compactos, o novo turbo flex torna alta performance e baixo consumo possíveis. Como um fornecedor automotivo líder, o novo turbocompressor **BorgWarner** fabricados no Brasil oferece alta performance para os modelos de entrada. Para soluções inovadoras que atendem as exigências de eficiência energética, conte com a **BorgWarner**.

 **BorgWarner**

feel good about driving

borgwarner.com

As portas da primeira fábrica da Jaguar Land Rover fora de terras britânicas foram abertas em Itatiaia, município da região sul-fluminense distante 180 quilômetros da Capital Rio de Janeiro. Resultado de um investimento de R\$ 750 milhões, a unidade começa a operar ainda de forma tímida, mas seu tamanho mostra que a companhia ambiciona voos mais altos no Brasil.

A Jaguar Land Rover foi a última das montadoras atraídas pelo Inovar-Auto a iniciar a produção local — sem contar a Jac Motors, cuja situação junto ao governo segue indefinida. Graças ao novo regime automotivo BMW, Audi e Mercedes-Benz passaram a montar aqui alguns de seus produtos, além da Chery, primeira fabricante chinesa em território brasileiro.

“É o fim de um ciclo de investimentos automotivos no Brasil. Temos fábricas modernas, com plataformas globais”, afirma Margarete Gandini, diretora de indústrias de equipamento de transporte do MDIC, Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. Segundo suas contas a indústria automotiva nacional alcançou capacidade para produzir até 5 milhões de veículos por ano, somadas as recentes inaugurações e as ampliações dos últimos anos.

O problema é que a produção deste ano não deverá chegar nem mesmo à metade dessa capacidade: em sua revisão de projeções, divulgada no começo de junho, a Anfavea estimou em 2,4 milhões de unidades o volume de veículos que sairá das fábricas brasileiras em 2016.

Ciclo fechado

Com a inauguração da planta da Jaguar Land Rover em Itatiaia, RJ, programa de investimentos em novas fábricas gerado pelo Inovar-Auto chega ao fim

André Barros | redacaoad@autodata.com.br



“Toda essa capacidade não pode ser encarada como um problema, mas como desafio e oportunidade para a indústria”.

A FÁBRICA — Primeira operação fabril 100% da JLR fora do Reino Unido — a companhia também monta, por meio de joint-ventures, veículos na China e Índia —, Itatiaia começa pequena, com capacidade para montar até 24 mil veículos por ano em dois turnos, em sistema parecido com SKD.

Chegam prontas e pintadas, importadas da Inglaterra, as carrocerias dos Land Rover Evoque e Range Rover Sport, os dois modelos mais procurados

pelos consumidores brasileiros e, naturalmente, escolhidos como pioneiros na nacionalização. Quase todo o recheio também vem de fora: nacionais, por enquanto, são os vidros Pilkington, os bancos Johnson Controls e as baterias e sistemas de exaustão.

Assim como na BMW em Araquari, SC, e na Ford em Camaçari, BA, a Bentele possui um espaço reservado dentro da fábrica de Itatiaia para terminar de montar o conjunto de chassi, motor e transmissão. É a principal fornecedora, ao menos por enquanto, da JLR brasileira.

Ao todo a fábrica emprega em torno de trezentas pessoas neste início de

operação. O ritmo é de um carro por hora, mas quando alcançar o topo serão nove unidades a cada sessenta minutos.

Frank Wittemann, presidente da Jaguar Land Rover para a América Latina e Caribe, estima alcançar a metade da capacidade no médio prazo, algo que, admite, está um pouco além das expectativas do período em que a fábrica foi anunciada.

“Esperávamos chegar ao teto do primeiro turno mais rápido, mas estamos confiantes na retomada do mercado brasileiro”, diz Wittemann.

Durante todo o evento de inauguração da fábrica, em 14 de junho, os executivos da montadora britânica procuraram demonstrar otimismo com relação ao futuro do mercado nacional. Wolfgang Stadler, diretor global de manufatura da companhia, destacou a importância do Brasil dentro dos negócios futuros da JLR: “O Brasil é o segundo mercado mais importante das Américas, atrás apenas dos Estados Unidos. Um em cada três SUVs premium vendidos aqui são Land Rover”.

ESPAÇO AMPLO — O tamanho do empreendimento sinaliza que a companhia acredita de fato nos negócios locais. A fábrica ocupa parte de um terreno de 60 mil m². Nesses primeiros dias as vozes dos funcionários ainda ecoam dentro do prédio da produção, tamanho o espaço inutilizado. Cabem ali facilmente mais uma ou duas linhas de montagem sem necessidade de qualquer aporte em aumento de espaço.

Como destacou Stadler em seu discurso na inauguração da nova unidade



Divulgação/Jaguar Land Rover

O Brasil é o segundo mercado das Américas para a JLR, atrás apenas dos Estados Unidos

industrial da JLR, a companhia investiu no Brasil olhando para o futuro. As tecnologias de fabricação são avançadas e a unidade possui instalações de certificações e conformidade de emissões referências na América do Sul.

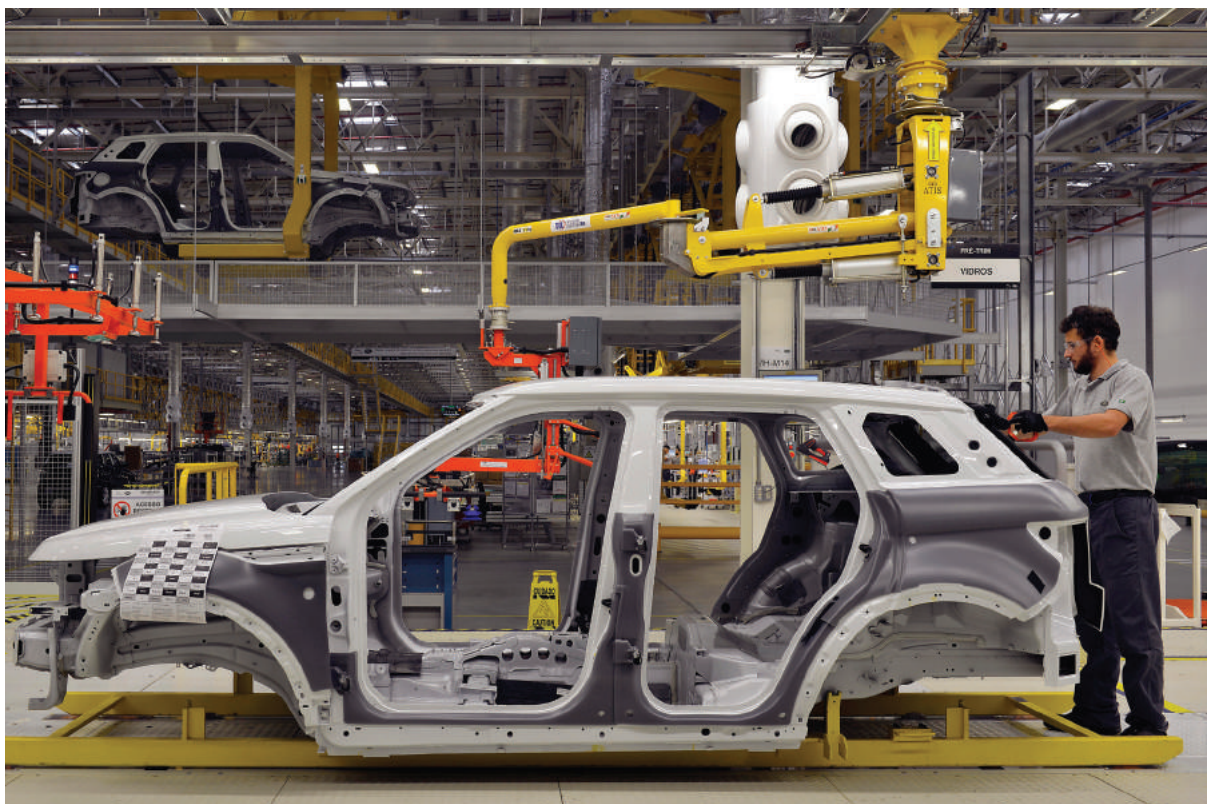
Durante o período de construção da fábrica a companhia buscou criar vínculos com os habitantes de Itatiaia e toda a região sul-fluminense.

O objetivo é inspirar a próxima geração de profissionais automotivos — e há, por ali, bastante opção aos interessados: além da Jaguar Land Rover estão instaladas nas proximidades grandes fabricantes do setor automotivo como MAN Latin America e Nissan, em Resende, e a PSA Peugeot Citroën, na vizinha Porto Real.

Junto com a fábrica foi inaugurado o EBPC, Educational Business Partnership Centre na sigla em inglês, um centro educacional coordenado pela montadora em conjunto com o Senai que oferece programas de educação para crianças de cinco a dezoito anos, com uma série de cursos voltados para áreas como engenharia, manufatura e outras atividades.

No ano passado a companhia lançou o programa Inspirando os Trabalhadores de Amanhã, cujos resultados já foram colhidos: doze dos mais de cem alunos que completaram o curso trabalham atualmente na fábrica de Itatiaia. Há ainda outros participantes do programa trabalhando em outras unidades da região.

AD



FIAT 40 ANOS DE BRASIL

A ITAESBRA ORGULHA-SE DESSA GRANDE PARCERIA

AUGURI!

ITAESBRA



Solução em estampados e conjuntos soldados para as indústrias
automotivas, eletroeletrônicas, motocicletas e metalúrgicas em geral.

itaesbra.com.br



Ford apimenta briga de hatches

Motor EcoBoost de 3 cilindros, turbo e intercooler, de 125 cv de potência, passa a equipar o New Fiesta, o 1.0 mais potente do mercado

Vicente Alessi, filho, de Campinas, SP | vi@autodata.com.br

Há quem se surpreenda com o preço destinado à versão Titanium Plus do Ford New Fiesta 2017, dotado de motor EcoBoost 1.0: é R\$ 1,3 mil mais alto do que aquela que utiliza o motor Sigma 1.6. São as surpresas provocadas pelos processos de downsizing. Importado da Romênia o motor 1.0, dotado de turbocompressor e intercooler, faz com que o com-

pacto chegue aos 100 km/h em 9,6 s partindo da imobilidade — e coloca a Ford em pé de igualdade com relação aos seus competidores mais diretos no segmento dos hatch considerados premium, como Hyundai HB20 e Volkswagen Fox.

É motor que oferece 90% de seu torque total já a 1,5 mil rpm, a faixa mais utilizada no uso cotidiano.

Também impressiona o consumo informado de combustível do novo motor, sempre movido a gasolina, coisa de 12,2 km/l na cidade e de 15,3 km/l na estrada. Graças à presença de injeção direta de combustível e do duplo comando variável de válvulas, aliados ao turbo e aos 1 mil 178 quilos de peso do carro. Recebeu nota A e o Selo Conpet do Inmetro.

Ajudam, também, bomba variável de óleo, correia banhada em óleo, coletor integrado ao cabeçote, sistema duplo de aquecimento e arrefecimento e sistema de resfriamento dos pistões por jatos de óleo. O turbo dispõe de sistema de controle ativo por vácuo que elimina a demora em ganhar pressão quando o motorista pisa fundo, o turbolag.

Síntese, de acordo com Maurício Greco, gerente geral de marketing da Ford: desempenho e eficiência energética com estilo e menos emissões — torque de 17,3 kgfm e emissão de CO₂, declara a Ford, que não ultrapassa 99 g/km.

A companhia tem boas esperanças de que a carreira da nova versão 1.0 gere bons resultados, disse Greco, “pois tem tecnologia e inovações oferecidos apenas em veículos de segmentos superiores e isso significará, na prática, o reposicionamento mercadológico da linha”.

Mas a companhia não teve o desejo de fazer projeções de vendas do novo produto e Greco não avançou no tema além de observar que Ford e sua rede de concessionárias estarão atentas à trajetória comercial do New Fiesta 1.0 dotado de motor EcoBoost, o que significa estarão prontas para atender a qualquer demanda — “Mas

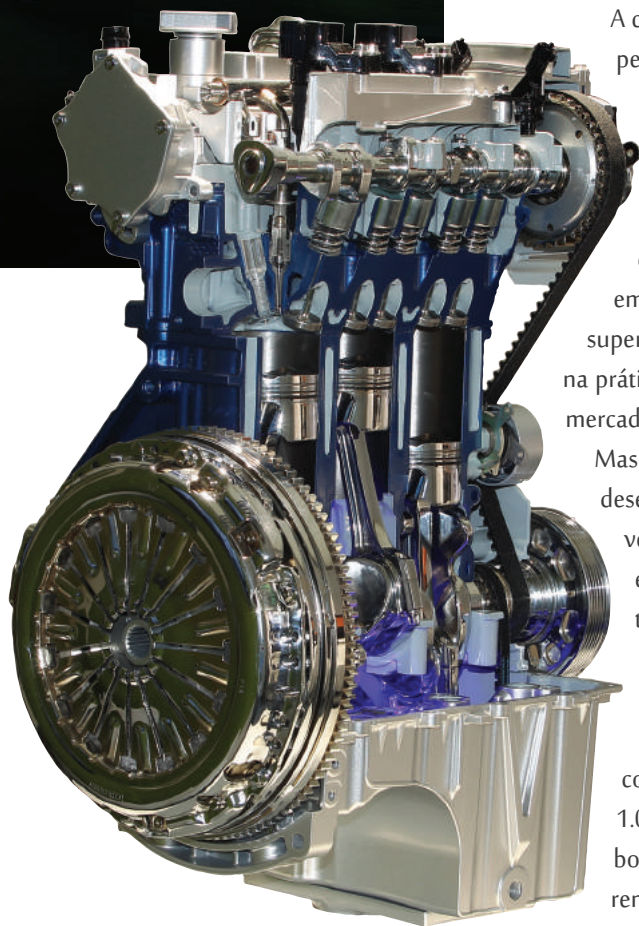
queremos ser um dos três primeiros neste segmento”.

Greco também não fez projeção com relação à eventual transformação do motor 1.0 EcoBoost para o uso de álcool. Lembrou os tempos difíceis, e que motores flex sempre exigem investimento.

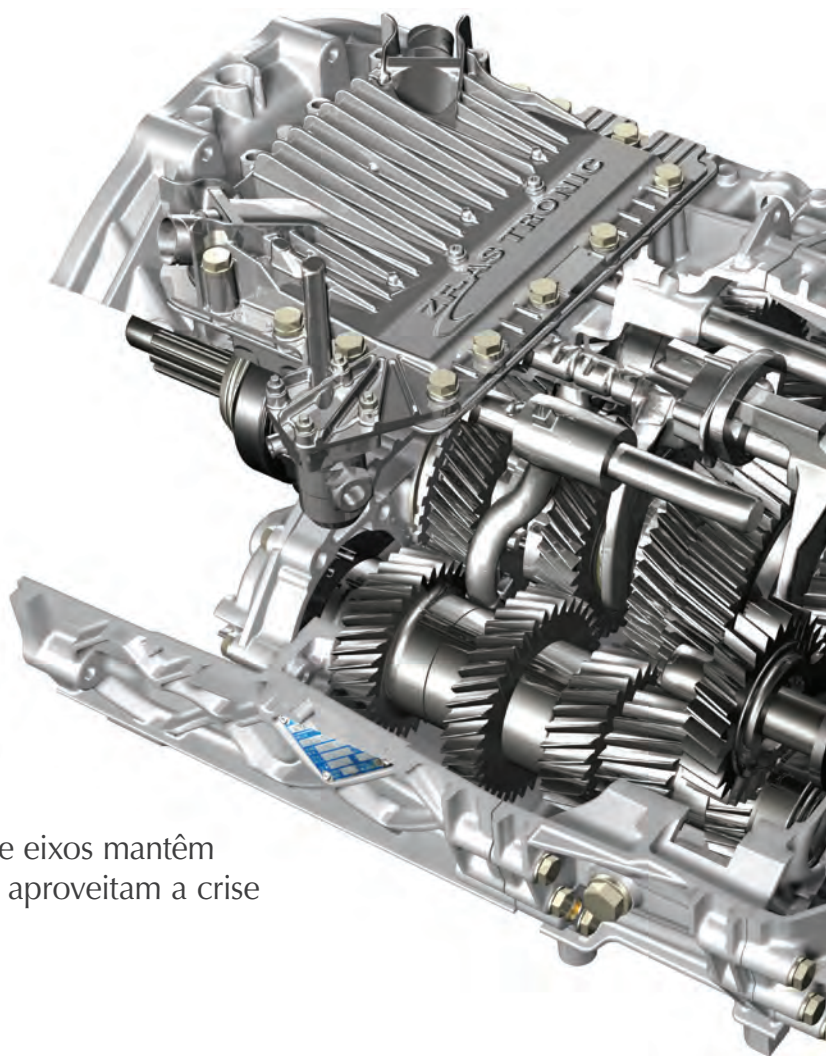
Projeto global da companhia o EcoBoost 1.0 demandou mais de 10 mil horas de desenvolvimento em CAD/CAE e mais de 15 mil horas de baterias de teste em dinamômetro. Sua homologação, no Brasil, exigiu mais de 1 mil horas de testes com combustível e condições locais e atende ao requisito básico de 240 mil quilômetros de durabilidade.

Provavelmente a versão com motor 1.0 EcoBoost, a Titanium Plus, não seja a mais vendida em função do seu preço, R\$ 71 mil 990, que inclui sete airbags e transmissão automática sequencial e outros agrados, como sistema de partida sem chave, chave com sensor de presença, rodas aro 16.

OFERTA AMPLA — A linha é completada pelas versões SE, SEL e Titanium com motores Sigma 1.6, também de 125 cv. Com transmissão manual de cinco velocidades a SE custa R\$ 51 mil 990 com ar condicionado e direção elétrica, e a SEL sai por R\$ 58 mil 790 com câmbio manual e R\$ 64 mil 990 com transmissão sequencial e controle eletrônico de estabilidade e tração e assistente de partida em rampa. E a Titanium, dotada dos mesmos equipamentos da versão com motor EcoBoost, custa R\$ 70 mil 690. **AD**



Olhando para o umbigo



Fabricantes de motores, transmissões e eixos mantêm investimentos em novas tecnologias e aproveitam a crise para reestruturar suas operações

Alzira Rodrigues | redacaoad@autodata.com.br

A pesar de todas as dificuldades do momento os fabricantes ligados à área de powertrain não pararam de investir em tecnologia, com novidades que contribuem prioritariamente para a redução do consumo de combustível e de emissão de poluentes. E também aproveitam a crise para arrumar a casa e buscar novos negócios no Exterior.

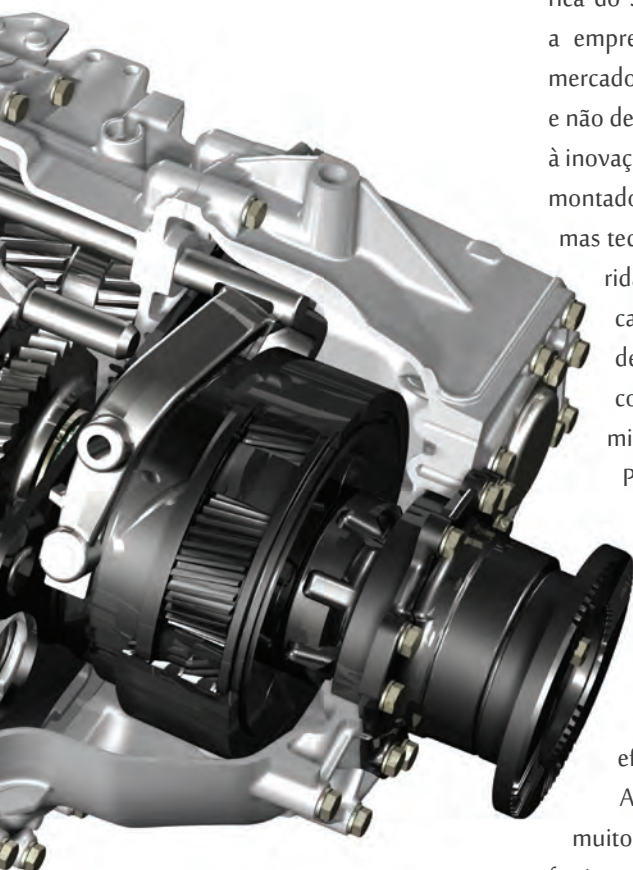
“Decidimos não lamentar mais”, disse o presidente da MWM Motores, José Eduardo Luzzi, no Painel de Motores no Seminário AutoData Revisão

das Perspectivas 2016, realizado em São Paulo em junho. “Não adianta falar sobre terra arrasada. Estamos vendo oportunidades em segmentos com potencial de venda e olhando para o nosso próprio umbigo”.

Dentre as medidas adotadas pela MWM destaque para o encerramento das operações de motores em Canoas, RS, o que contribuiu para uma operação interna mais enxuta. Mesmo assim opera com 50% de capacidade ociosa, projetando produção de 40 mil unidades este ano. Mas a empresa não

está parada: “Estamos investindo fortemente na remessa de nossos produtos para o Exterior”, comentou Luzzi. “Realocamos recursos de engenharia, assistência técnica e pós-venda para os mercados externos.”

A Cummins também investiu em melhoria dos processos internos, reestruturando a área de componentes, dentre outras, além de eliminar níveis hierárquicos. “Mudamos de tamanho. A ideia é ter uma empresa mais simples”, disse Maurício Rossi, diretor de vendas motores Mercosul da empresa.



sões comungam da ideia de que não se pode parar de investir em tecnologia. O diretor de vendas da ZF América do Sul, Silvio Furtado, disse que a empresa continua apostando no mercado brasileiro e de toda a região e não desacelerou os aportes relativos à inovação: “Alguns investimentos das montadoras até foram postergados, mas tecnologia continua sendo prioridade em powertrain. O mercado demanda uma série de desenvolvimento que envolve conforto, segurança e economia de combustível”.

Para Furtado, o lado positivo da crise está no fato de todos estarem olhando para dentro de casa. “Estamos vendo com mais clareza tudo que pode ser melhorado. Enfim, buscamos mais eficiência.”

A ZF, segundo ele, trabalha muito forte junto às montadoras e frotistas para melhorar a eficiência dos veículos: “Temos um Centro de Desenvolvimento na Alemanha e trazemos para cá o que há de mais moderno, investindo na adequação dos produtos”.

PARA FORA — Assim como acontece na área de motores também a ZF conseguiu ampliar negócios lá fora. Furtado revela aumento das vendas intercompany, além de novos negócios com o Leste Europeu, dentre outros. “Nossos produtos têm similaridades com os utilizados naquela região.”

Sem citar números, o diretor informa que tanto as exportações como as

“O lado positivo da crise é que todos estão olhando para dentro de casa. Enfim, buscamos mais eficiência.”

Silvio Furtado, da ZF



Divulgação/ZF

A companhia tem ampliado suas vendas no aftermarket mas, mesmo assim, produzirá volume equivalente à metade de sua capacidade, cerca de 28 mil a 30 mil motores este ano

Com capacidade ociosa na faixa de 40%, a FPT Industrial também sofre com a queda do mercado, mas seu presidente, Marco Aurélio Rangel, avalia que é preciso investir em aumento da eficiência da fábrica e em desenvolvimento tecnológico para sair fortalecido da crise.

Também os fabricantes de transmis-



Painel de motores no
Seminário Revisão das
Perspectivas 2016

Simão Salomão

vendas para o mercado de reposição têm crescido este ano, o que não impede queda na produção total, mas ajuda a balancear as operações brasileiras.

Além disso, também favorável para a empresa o fato de a ZF concentrar seus negócios principalmente nos segmentos de pesados e extrapesados, que este ano sofrem menos do que os dos médios e leves: “O lado positivo é que a gente cai menos que o mercado como um todo”.

Nesse contexto todo o que continua em alta é a demanda por transmissões automatizadas. “Assim como aconteceu com os automóveis, essa tendência pelo câmbio automatizado nos pesados é irreversível. Além de oferecer mais conforto e menor desgaste para o motorista, contribuiu para reduzir consumo”, explica Furtado.

Segundo ele, a taxa de uso de transmissões automatizadas em caminhões acima de 40 toneladas já está em 85% e até 2020 deve superar 90%. Nos modelos semipesados a taxa hoje é de 23% a 25%, com tendência de superar 50% nos próximos quatro anos.

Sobre a crise atual, o diretor de vendas da ZF avalia que o pior já ficou para trás: “O Brasil precisa voltar a investir e já estamos sentindo os primeiros sinais de retomada da confiança do empresariado. Acredito que o segundo semestre será melhor que o primeiro e que o mercado volte a crescer, mesmo que lentamente, a partir de 2017”.

Também o gerente de marketing e vendas da Meritor, Luis Marques, considera que o mercado está chegando ao fundo do poço: “No segmento de caminhões estamos observado vendas

na faixa de 4 mil unidades/mês, o que parece ser o limite de baixa do mercado. E começamos agora a ter alguns indicadores positivos. O lado bom é que o mercado de caminhões é o primeiro que cai, mas também o primeiro que retoma”.

A Meritor, fabricante de eixos e componentes para veículos comerciais e fora de estrada, está prevendo crescimento de 5% nas suas vendas para o mercado de reposição que no geral, segundo Marques, está caindo um pouco. “Desenvolvemos uma série de ações no aftermarket, dentre as quais o reposicionamento de preços e a elaboração de um guia de venda com programas de auxílio ao reparador.”

A empresa também exporta para os mercados de reposição dos demais países da América do Sul, que são

abastecidos pela operação brasileira e também as dos Estados Unidos e da Europa. Dentre as novas tecnologias oferecidas pela Meritor o gerente de vendas e marketing destaca a solda laser para veículos pesados. "Com ela é possível reduzir em até 2% o consumo de combustível dos caminhões", comenta Marques.

FAMÍLIA NOVA – Outra empresa que mantém firme seus investimentos em novas tecnologias é a Eaton. Como diz Amaury Rossi, diretor de negócios da companhia, "olhamos sempre pra frente, uma hora haverá a retomada".

O executivo lembra que em abril a Eaton apresentou quatro novas trans-

missões automatizadas para caminhões leves, médios e semipesados, micro-ônibus e ônibus urbanos. Para mostrar as novidades, realizou o Eaton Experience 2016, reunindo frotistas e montados na fábrica de Valinhos, SP.

Dentre as novidades apresentadas, três serão fabricadas em solo brasileiro: EA-6X06, UltraShift Plus PV e MHD, sendo que as duas primeiras foram totalmente desenvolvidas pela engenharia do Grupo Veículos, em Valinhos.

"Já estamos trabalhando com as montadoras para difundir o uso destas novidades", informa Rossi. Dentre as novas tecnologias ele destaca a transmissão automatizada de 6 velocidades EA-6X06, aplicada em veículos de 3,5

até 13 toneladas e que considera a alta densidade de trocas de marcha causada pela enorme quantidade de anda e para do tráfego dos grandes centros urbanos brasileiros.

Para o segmento de ônibus a novidade é o modelo UltraShift Plus PV, destinado a veículos urbanos médios, de 12 a 18 toneladas. A transmissão automatizada de 6 velocidades, de acordo com a Eaton, permite melhoria no custo operacional da frota, com o aumento da economia de combustível e redução do valor de manutenção. Além disso, segundo Rossi, as novas tecnologias proporcionam mais conforto ao motorista e aos usuários dos veículos.

PRÊMIO PSA SUPPLIER AWARDS LATIN AMERICA

Uma história de colaboração e confiança nos trouxe até aqui.

Para nós este prêmio é, acima de tudo, resultado da satisfação e dedicação com o Grupo PSA. Esperamos uma parceria cada vez mais forte e consolidada.

Mais uma vez, obrigado pelo reconhecimento.
Um prêmio dessa importância não se ganha sozinho!



“ Já estamos trabalhando com as montadoras para difundir o uso das novas transmissões apresentadas em abril

Amaury Rossi



Divulgação/Eaton

Para aplicações em caminhões semipesados 6x4 e 8x4, betoneiras, basculantes e canavieiros a empresa apresentou a transmissão UltraShift Plus MHD Vocacional, que alia a robustez das transmissões manuais Eaton com a tecnologia diferenciada do sistema das transmissões automatizada UltraShift Plus, “proporcionando resultados de desempenho e custo operacional de classe mundial”, segundo Rossi.

“A gente não parou de investir em novos produtos. Buscamos soluções de tecnologia customizadas para as necessidades específicas do mercado brasileiro, proporcionando vantagens competitivas para as mais diversas operações de transporte de carga e passageiros”, garante Rossi.

O diretor da Eaton comenta ainda sobre o atual momento do mercado, informando que a empresa conseguiu ampliar um pouco os negócios externos via intercompany, com embarques principalmente para os Estados Unidos e Europa. Com isso, sua produção terá queda inferior à da média do mercado. As vendas para o mercado de reposição, que tiveram alta em 2015, este ano estão estáveis. “Como tem muito caminhão ocioso os transportadores canibalizam as peças”, comenta Rossi. Na sua avaliação, a recuperação do mercado só se dará a partir do ano que vem, mais provavelmente no segundo semestre: “Recuperação mesmo só em 2018”.

AUTOMÁTICA — Sem produção local, as transmissões automáticas também têm tido demanda crescente no

Brasil e demais países da região. O gerente de marketing América do Sul da Allison, Antônio Carlos Novaes, informa que a empresa tem ampliado negócios com montadoras brasileiras, dentre as quais Iveco, Agrale e Scania, via importações dos Estados Unidos:

“Apesar da crise, temos mantido volume e faturamento estáveis, sem queda. O uso das automáticas tem crescido em alguns segmentos, como os de ônibus urbanos e de caminhões de coleta de lixo, e temos tido boas oportunidades em países da América do Sul, como Argentina, Colômbia e Chile”.

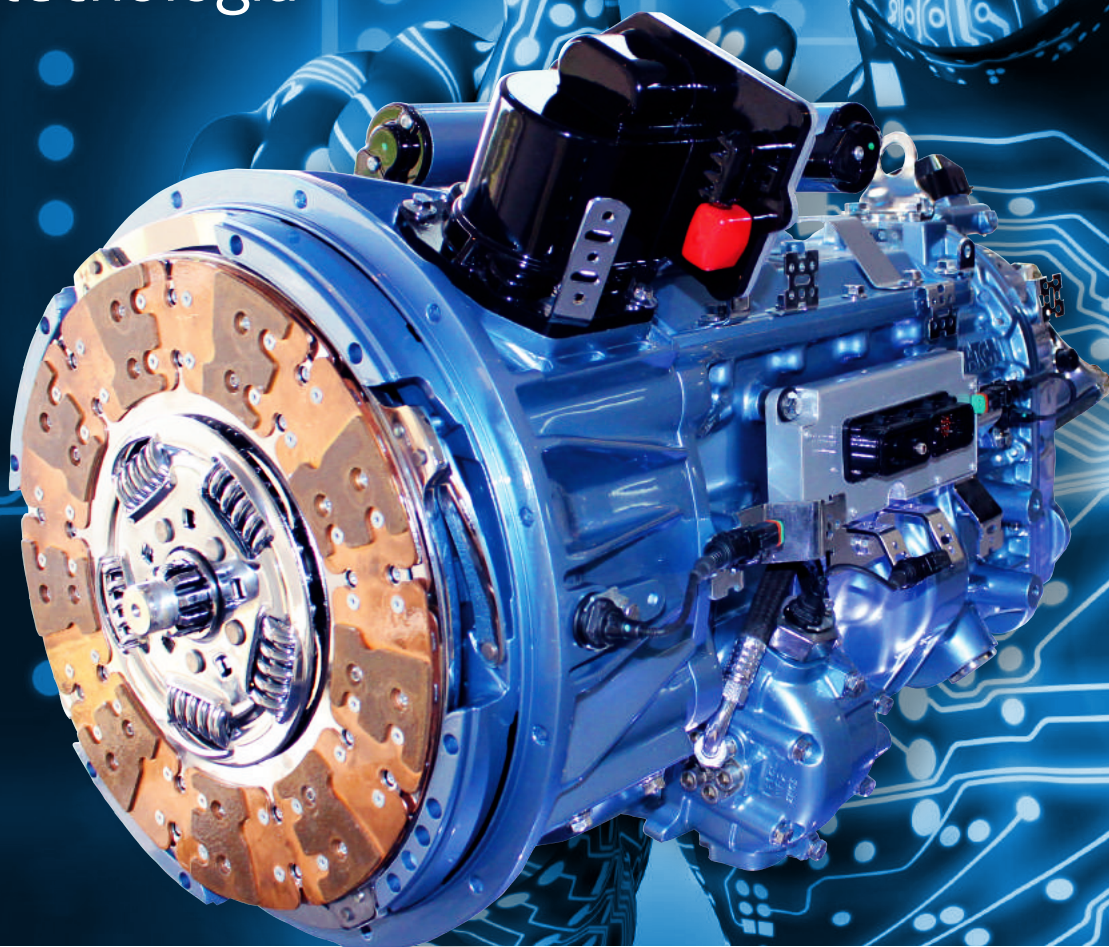
Novaes lembra que o uso da transmissão automática tem crescido cada vez mais nos ônibus. “Começou nos articulados e biarticulados, nos corredores BRT, e agora está se disseminando para as linhas alimentadoras. Até ônibus médios e micro-ônibus têm aderido ao câmbio automático.

Quanto à evolução tecnológica a Meritor, segundo Novaes, tem acompanhado a indústria automotiva no que diz respeito à menor emissão de poluentes e à redução de consumo. “As transmissões têm papel importante nas emissões e, por isso, a eletrônica tem ocupado papel cada vez mais importante no equipamento.”

A Allison acabou de introduzir no mercado brasileiro a transmissão XFE para ônibus, que propicia ganhos em emissão e consumo. “O lançamento mundial foi este ano e já está aqui na região. Há testes na Argentina por parte de empresas que estão aqui e lá como a Agrale, Iveco e Mercedes-Benz”, destaca o gerente da Allison. **AD**

Movendo o Transporte

Com robustez e tecnologia



UltraShift® PLUS MHD

O UltraShift® PLUS MHD 10 velocidades foi desenvolvido com a robustez e alta tecnologia das transmissões automatizadas Eaton, a fim de atender as seguintes necessidades e condições do mercado brasileiro:

- Redução no custo operacional do veículo - economia de combustível e maior vida da embreagem.
- Estratégia dinâmica de *shifting* – combinando conforto e desempenho.
- Maior segurança com as funções de auxílio para partida em rampas e de otimização do freio motor.



Powering Business Worldwide

Lirmann



Divulgação/Volvo

Wilson Lirmann é o novo presidente do Grupo Volvo na América Latina. Há 21 anos na empresa, até há pouco tempo ele dirigia o Grupo Lapônia, rede de oito concessionárias da marca em São Paulo.

Greco

Ainda na Ford, Maurício Greco assume a gerência geral de marketing para automóveis e comerciais leves, mantendo a responsabilidade pelas áreas de gestão de produtos, propaganda, publicidade e também de promoção de vendas.

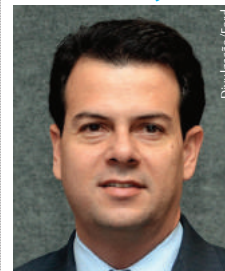
Mello

Vladimir Mello, até então gerente sênior de comunicação corporativa do BMW Group Brasil, assume a função de head de comunicação corporativa para o México, Caribe e América Latina, com sede na Cidade do México. Será responsável pela implantação da primeira fábrica da empresa no México.

Ramos

E as operações de caminhões da Ford também ganham novo gerente de marketing. Quem assume o cargo foi Oswaldo Ramos, que passa a ser responsável pelo relacionamento com os distribuidores exclusivos de pesados.

Baltar Jr.



Divulgação/Ford

Antônio Baltar Jr. assume na Ford a liderança nacional de vendas de automóveis e comerciais leves. Sob sua tutela estão os escritórios regionais e as relações com os distribuidores.

Em Guarulhos

A partir de um investimento de R\$ 5 milhões a Rodobens reinaugura instalações em Guarulhos, SP, para reforçar operações de vendas e serviços para caminhões e vans Mercedes-Benz. Na altura do km 223 da via Dutra no sentido para a Capital.

5 milhões

A Ford e sua rede de concessionárias adotam processo digital de arquivamento de documentos de serviços em garantia que registra todo o histórico do veículo. O Projeto Garantia Verde já gerou economia avaliada em 5 milhões de folhas de papel.

4 mil

A MAN Latin America celebra a produção de 4 mil veículos na sua fábrica localizada em Querétaro, no México. O marco foi atingido com um caminhão VW Workline 15.190.



Divulgação/Ford

Lego

O Ford GT, vendido a R\$ 400 mil, teve uma réplica construída com 40 mil peças de Lego, o famoso jogo infantil. A montagem do modelo, que tem um terço do tamanho do carro real e levou três semanas para ser produzido, faz sucesso na internet e em exposições públicas, como ocorreu no último final de semana de junho quando o modelo foi exibido para os cerca de 150 mil fãs do automobilismo que participaram do Festival de Velocidade de Goodwood, na Inglaterra.

**Cuide dos seus bens mais preciosos.
Controle de estabilidade ESP® salva vidas.
Até 80% menos acidentes por derrapagem.**



O Programa Eletrônico de Estabilidade (ESP®) evita a derrapagem: mantém seu veículo estável e reduz o risco de perda de controle da direção. Desenvolvido pela Bosch especialmente para veículos de passeio, o ESP® é considerado por especialistas como a maior invenção para a segurança veicular após o cinto de segurança. Tendo sua efetividade comprovada na redução de mortes e feridos em acidentes de trânsito, o ESP® tem se tornado equipamento padrão em veículos no mundo todo.

**Da tecnologia e serviços de engenharia à produção em série.
Bosch, sua parceria para o presente e futuro da mobilidade.**

Saiba mais: www.bosch.com.br



BOSCH
Tecnologia para a vida



Bosch Brasil



Bosch Brasil



Faça revisões em seu veículo regularmente

Novos materiais

Em todo o globo o mercado automotivo tem passado por uma revolução tecnológica, porém de forma diferenciada na aplicação de novos materiais, sobretudo para os produtos brasileiros. Exemplo são os novos aços, que têm tornado os veículos mais leves, eficientes e seguros, sem necessariamente encarecer o produto final. Tal oportunidade é arduamente estudada pelas engenharias, que têm associado os novos aços aos novos produtos. Para tanto, estes materiais necessitam ser especificados em alinhamento às fases iniciais dos projetos veiculares.

Materiais como os alumínio também têm sido modelo para veículos mais leves e começam a despertar atenção de todos para uma proximidade de seu emprego maciço nos veículos. Outros materiais, como os sinterizados, poliméricos e compósitos, já têm mostrado grande fôlego de se situar neste difícil mercado.

Peças até então definidas como materiais ferrosos e não ferrosos passam a ser focadas neste universo de oportunidades como opção viável e possível. Isto sem contar que as diferentes formas de fixação, como a soldagem, estão fortemente interagindo com estes materiais.

Como podemos identificar estas oportunidades sem antes conhecê-las? Parece uma tarefa fácil, mas não é porque requer das engenharias acompanhar de perto as tecnologias globais, estar atento aos projetos que estão iniciando, saber exatamente o momento de indicação e, então, apostar nestes novos materiais para a construção de um veículo tecnologicamente mais avançado.

Focando o nosso País, diversificado ao extremo em sua natureza automotiva e altamente competitivo diante das dezenas de montadoras instaladas aqui, há enorme potencial de oportunidades que podem fazer a diferença neste mercado. O segmento automotivo é motivado a mudanças, como as advindas de programas brasileiros como o Inovar-Auto, pela necessidade de superar a concorrência local e se tornar marca e produto de sucesso.

Os novos materiais se situam dentro de cenário de apostas e podem ser avaliados como “um caso de fazer algo diferente” e inovar o produto. Como exemplo dentre as mais diferentes formas já conhecidas há o recente caso da picafe em alumínio, que de uma aposta americana se tornou um case de superação e sucesso. Outro item de projeção tecnológica são os PHS, aços

estampados a quente, que têm revolucionado o nosso mercado e, certamente, representam a fórmula certa para atingir os elevados índices de segurança veicular.

Existem ainda exemplos excepcionais. Quando pensaríamos em usar uma engrenagem sinterizada de transmissão no lugar de uma forjada? Isto já é uma realidade. Existem casos que ainda poderiam ser sonhos, mas já são realidades, como a aplicação de compósitos e polímeros em peças de capô, paralamas e até rodas.

Interessante notar que aspectos brasileiros se diferenciam dos globais devido aos nossos volumes, aplicações e disponibilidade local destes materiais. Como a fórmula adotada globalmente não se aplica por aqui, realinhamentos estratégicos precisam ser definidos.

Diante de todo este cenário ainda desponta a ciência da nanotecnologia, advinda de tecnologias avançadas em processamentos, que atuam em todos estes segmentos de novos materiais e manufaturas. Fato é que tais tecnologias farão os materiais serem vistos de uma forma diferente em um futuro próximo, razão de o assunto ter sido tema do 9º Simpósio SAE Brasil de Novos Materiais e Nanotecnologia realizado em São Paulo, dia 7 de junho. **AD**

Marco Colosio | [chairperson do 9º Simpósio SAE Brasil de Novos Materiais e Nanotecnologia](#)

MWM Motores.

*A mais avançada
tecnologia diesel
está em 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.
- Exportação para mais de 30 países.
- Duas unidades industriais: São Paulo (SP) e Jesus Maria (Argentina).

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



Reduza a velocidade, preserve a vida.

É UM ORGULHO TRANSFORMAR

Pioneirismo em confiança.
Inovação em resultados.
Sustentabilidade em futuro.

Um futuro que está cada vez mais presente,
dando forma ao portfólio mais completo
de produtos e soluções de alumínio do mercado.

É UM ORGULHO TRANSFORMAR SEU NEGÓCIO.
É um orgulho transformar o Brasil.



Companhia Brasileira de Alumínio