

AutoData 25

25 anos
AutoData
Editora

Ano 25 | Setembro 2017 | Edição 337



Rota 2030

Encontros e desencontros

From the Top : Antônio Carlos Galvão, da Eaton | Prêmio AutoData 2017: hora de votar



**NOSSO
MAIOR
PRÊMIO
É TER
O SEU
VOTO.**



Estão abertas as inscrições
para o Prêmio Autodata 2017,
e a Ford Caminhões está concorrendo,
entre outras categorias, como
“Montadora de Veículos Comerciais”.
Contamos com seu voto.

Acesse e vote
autodata.com.br

O V O T O



Seu mundo não pode parar



20 | Rota de colisão

O objetivo é preparar a indústria para os próximos 15 anos, mas o Rota 2030 ainda não decolou

40 | É hora de votar

Após a escolha dos finalistas, começou a votação do 18º Prêmio AutoData. Confira os 65 cases

74 | Volvo se renova aos 40

Com investimento de R\$ 1 bilhão, empresa renovará fábrica e desenvolverá novos produtos

34 | Inovar-Auto no divã

Sob críticas e elogios, com avanços e retrocessos, programa chega ao fim para dar lugar ao Rota 2030

68 | Tecnologias no palco

Evento promovido por AutoData em parceria com a Qualcomm mostrou o caminho para o futuro

78 | Grupo dos 13

Com presença de executivos internacionais, Ford elege os melhores fornecedores na região



Divulgação/MDIC

08 | On&Off

Notícias que mexem
com o setor automotivo

12 | From the Top

Antônio Carlos Galvão,
presidente da Eaton

80 | Gente&Negócios

O vaivém do mercado
automotivo

82 | Retrovisor

O que passava na cabeça
da indústria há 25 anos

Vote aqui

É com imenso prazer que damos a largada para a eleição de mais um Prêmio AutoData. Depois da votação feita por nossa equipe de jornalismo, chegou a hora de você, caro leitor, votar e escolher o campeão nas 17 categorias. Nesta edição, entre as páginas 40 e 67, mostramos porque as 41 empresas, os 20 veículos e os quatro executivos chegaram à grande final. Agora, é com você. Para votar, basta entrar em www.autodata.com.br. Nosso novo ambiente online, diga-se, está de cara nova. Ficou mais leve, mais rápido e mais interativo. Os participantes do Congresso Perspectivas 2018, entre os dias 10 e 11 de outubro, também terão direito a voto.

Na seção From the Top, ouvimos a sensatez de Antônio Carlos Galvão, presidente da Eaton. Ele conta como capitaneou a empresa durante a crise e, com olhos brilhando, fala da expectativa sobre o Rota 2030. A busca pelo novo conjunto de normas para estabelecer uma visão de longo prazo para a indústria automobilística é o tema de capa desta edição.

A previsibilidade desejada no Rota 2030 é o que a indústria sempre sonhou. No entanto, por ora, como mostra o mergulho feito por nossa reportagem no tema, o programa ainda não decolou. Ouvimos representantes das principais associações envolvidas no plano para saber como andam as reuniões dos grupos de trabalho e os destrinchamos, um por um, a partir da página 20. Uma matéria de fôlego, como o tema merece. É do Rota 2030 que depende o futuro da indústria automobilística brasileira. **AD**

Henrique Skujis | Editor

henriqueskujis@autodata.com.br

AutoData
Editora

Diretoria Márcio Stéfani, Publisher | **Conselho Editorial** Márcio Stéfani, S Stéfani, Vicente Alessi, filho | **Redação** Leandro Alves, diretor-adjunto de redação e novos negócios, Henrique Skujis, editor | **Colaboraram nesta edição** Ana Paula Machado, Bruno de Oliveira, Marcos Rozen | **Projeto gráfico/Arte** Romeu Bassi Neto | **Fotografia** DR e Divulgação | **Foto capa** Fotocrisis/Shutterstock.com | **Comercial e Publicidade** Tel.: PABX 11 5189 8900 | **Assinaturas/Atendimento ao Cliente** Tel.: PABX 11 5189 8900 | **Departamento Administrativo/Financeiro** Vera Lúcia Cunha, diretora-adjunta, Hidelbrando C de Oliveira | **Distribuição**

Correios | **Pré-impressão e impressão** Eskenazi Indústria Gráfica Ltda., tel. 11 3531-7900 | **ISSN** 1415-7756 **AutoData** é publicação da AutoData Editora Ltda., Rua Pascal, 1 693, 04616-005, Campo Belo, São Paulo, SP, Brasil. É proibida a reprodução sem prévia autorização, mas permitida a citação desde que identificada a fonte. **Jornalista responsável** Márcio Stéfani



twitter.com/autodataeditora



facebook.com/AutoDataEditora



youtube.com/autodatawebtv



autodata.com.br

VW Constellation 25.420.
Se a troca de marchas cansa,
troque o caminhão.



**VERSATILIDADE
PARA DIFERENTES
APLICAÇÕES**

CONFORTO COM O
CÂMBIO
AUTOMATIZADO
V-TRONIC
DE SÉRIE

MAIOR
CAPACIDADE DE
CARGA
DA CATEGORIA

Veja as nossas condições em www.man-la.com

Consulte uma de nossas Concessionárias.

Uma marca da MAN Latin America.
www.man-la.com



Minha escolha faz a diferença no trânsito.



**Caminhões
Ônibus**



Liberar ativos

Tornam-se claras as intenções da FCA: negociações de liberação de ativos — das quais Ferrari, quem sabe Maserati, está fora. Os acontecimentos no Brasil são claros, e a área de relações com a imprensa é o paradigma: demitiu profissionais que não poderiam ficar à disposição da concorrência, encerrou na marca de um ano a consultoria de seu ex-presidente, executivo responsável pelos últimos dez anos de vitórias, liberando-o para o mercado. Parece que a ideia é vender bem os ativos Jeep e Dodge e leiloar oportunisticamente o resto — Betim, MG, incluída. Isso significa, sim, o redesenho do setor.

Liberar ativos 2

Isso significa que Goiana, PE, dedicada a Jeep, pode ter um futuro e que Betim pode estar com os dias contados se grupos industriais chineses realmente mantiverem seus interesses por ativos FCA. Como muito bem escreveu Homero Gotardello no site O Beltrano, de Belo Horizonte, MG: “Não é preciso ser Mãe Diná para saber que se for, realmente, vendida a um grupo chinês o mais provável é que a planta de Betim fechará ainda mais postos de trabalho ou até mesmo as portas, pois tem um custo operacional muito mais alto do que o da fábrica pernambucana. Os veículos que saem de suas linhas de montagem estão no fim de seu ciclo de vida e/ou com um desempenho comercial muito abaixo daquilo que justificaria sua continuidade, para os chineses”.

Liberar ativos 3

A questão, então, é descobrir o que o futuro reserva para a fábrica de Betim: descobrir se algum grupo econômico se disporia a levar



Betim: ainda jóias da coroa?

adiante a Fiat no Brasil, descobrir como seria o mundo automotivo brasileiro sem a Fiat.

Plano de capitalização

Concessionários Fiat denunciarem o plano de capitalização que mantêm com a fabricante é sinal de quê? Presidente da Abracaf precipitar mudança nos estatutos para providenciar função de negociador com a fabricante o que é? E o que significa perder 7% para ficar só com 1%? E o que as vendas diretas têm a ver com tudo isso?

Fuga

Fuga 1: presidente de associação de marca encosta-se na parede e finge que nem existe: o que diria Pedro Capeto? Fuga 2: presidente da Fenabreve não conversa com a imprensa nem com o belo resultado de vendas de agosto: o Renavam são as suas palavras...

Bastidores e esforços

Surgem, aos poucos, como mostrado em On&Off, na página seguinte, os bastidores da ação Rota 2030 desenvolvida por fabricantes de veículos visando a manter sua

pretensão de protagonismo único do setor na defesa exclusiva de seus interesses. É mais um papelão que fazem integrantes do setor automotivo, ainda hoje mais habituada à cosa nostra do que ao bem comum, mais acostumados ao quebra-galhos e à pressão da influência, que tudo resolvem. Tenho vaga lembrança de esforços de uma empresa — esforços na forma de \$ — para que o governo autorizasse a utilização de motores movidos a diesel em carros de passeio, como na Europa e na Argentina: só essa empresa dispunha desses motores para aplicação imediata na linha de montagem. E tenho, também, vaga lembrança dos esforços das outras três, para impedir uma nova legislação. Há outros exemplos.

Bastidores e esforços 2

Durante muito tempo o setor seguiu adiante buscando equalizar os interesses de seus integrantes por meio do papel moderador da Anfavea. Presidentes da Anfavea são heróis setoriais anônimos na sua condição de enfrentar diariamente a sucessão de pleitos e pressões das empresas associadas — e os da sua própria. Dificuldade flagrante enfrentou Silvano Valentino, que se jogou às feras mas que rompeu os vetos a presidente com origem na Fiat. Os insatisfeitos da época logo criaram a Anfavea do B, que se reunia e resolveva as questões comuns longe da sede. Pablo Teruel, testemunha ocular, recorda: “Foram tempos de solidão do poder”.

Bastidores e esforços 3

A falta de entendimento público de associadas da Anfavea é extremamente grave para o setor de veículos, pioneiro da industrialização e mestre na solução de encrencas-

mão. É sinal que se negociou muito pouco e que foi esquecida uma verdade histórica: quando não havia a possibilidade de acerto concedia-se prêmios de consolação. A questão, hoje, é que ser pioneira é só um valor histórico e que quase todos os players têm presença, digamos, intergaláctica. Síntese: não há mais virgens no lupanar de Moema.

Bastidores e esforços 4

A verdade é que a globalização, de lá pra cá, tornou bem mais complexa a busca dos concorrentes pelo entendimento — basicamente entendimento por tudo aquilo que não for considerado commodity. Hoje, por exemplo, o setor trabalha e gasta dinheiro por duas ideias: veículos autônomos e veículos elétricos-híbridos, que serão as vacas leiteiras do futuro. E a globalização cobrará caro as escolhas malfeitas das companhias. Aí, então, no caso de dúvida, nada como tentar aplicar a mão grande, à guisa de torniquete, na moleira dos outros, achando que a atitude passará despercebida. Ou que será aceita de maneira obediente, como antigamente, como se agnus fossem todos os outros. Na verdade são todos lupus.

Causa e efeito

Reporto-me ao tópico Cadê a Face Aparente?, deste Lentes, publicado na edição 336 de **AutoData**, para lembrar que, no que diz respeito aos textos acima, o que está em cheque é o modelo de representação e de direção da Anfavea. Sempre foi inconcebível a exposição pública de suas faltas de consenso, mantidas debaixo de soturnas e grossas colchas acústicas. E que vergonha ter a atenção chamada pela representante do governo!

Bastidores da Rota

Os vários grupos multidisciplinares que se reúnem semanalmente no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior para discutir o Rota 2030 muitas vezes não falam a mesma língua. Há relatos de que representantes de montadoras defendem apenas os pontos de interesse da sua empresa. As empresas mais citadas foram Fiat e GM.

Põe na mesa

A líder da tropa, Margarete Gandini, por diversas vezes tem que interromper os debates para lembrar aos grupos que o que se discute é uma política que beneficie o desenvolvimento industrial do País. Não os interesses privados das empresas.

Perda de tempo?

Há também relatos de que alguns representantes da Anfavea chegam às reuniões semanais sem estarem alinhados sobre os temas comuns aos fabricantes de veículos. Isso tem gerado debates acalorados dos próprios sócios da Anfavea. Para os outros integrantes dessas reuniões, isso causa uma perda de tempo precioso.

Mercado aberto

Os importadores já estão esfregando as mãos de ansiedade. Em janeiro o mercado brasileiro estará aberto para importações sem restrições, a saber, sem cotas ou pênaltis. Como diz presidente de uma das líderes desse segmento, “seria uma grande surpresa se não for assim”.

Produção estagnada

A Volvo tem uma linha de montagem de ônibus híbrido parada em Curitiba, PR. A aposta



Na mesa do Rota 2030: conflito de interesses

Fotos Públicas/José Cruz/Agência Brasil

foi no impulso deste produto, que tem como principal característica a baixíssima emissão, por causa de edital da SPTrans para a aquisição de uma frota chamada de verde. O programa paulistano, no entanto, acaba de ser adiado por vinte anos: só em 2037 a maior frota de ônibus urbano do País será verde.

Na hora errada

O investimento foi feito no momento errado, diz um envolvido na operação. A Volvo aplicou R\$ 16 milhões na linha de produção dos ônibus híbridos. Além das sessenta unidades já negociadas com Curitiba há a oportunidade de enviar outras tantas para o sistema Transantiago, que está renovando a frota de ônibus na Capital chilena.

Reciclando bateria de ônibus

Pensando no fim do ciclo de vida dos ônibus híbridos, a Volvo está estruturando uma parceria com startup de Curitiba para reciclar as baterias usadas nos veículos que rodam na Capital paranaense. Geralmente essas baterias têm vida útil de dez anos. Porém a Volvo pretende trocá-las em até cinco anos. As usadas continuarão em atividade, só que como geradoras de energia.



Minha escolha faz a diferença no trânsito.

Vale pelo custo de manutenção que dá fôlego para o capital de giro.

Vale pela tecnologia alemã que não deixa você na mão.

Vale pela suspensão reforçada e capacidade de carga.

Vale pela segurança dos três anos de garantia total.

Vale pelo conforto interno.

Vale porque é um bom negócio na compra, no uso e na revenda.

E em todos os dias do ano para o seu cliente.

Faça as contas que

#vale



Profissional com CNPJ
compra Amarok Trendline
com descontos imperdíveis.

Amarok Trendline
a partir de:
R\$ **134.566,25**



Volkswagen

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES
FINANCIAMENTOS. CONSÓRCIO. SEGUROS. MOBILIDADE.

Quer saber mais? Acesse: vendascorporativas.vw.com.br

 **FleetCenter**

Ofertas válidas até 30/9/2017 ou enquanto durarem os estoques nas Concessionárias Autorizadas Volkswagen, para o modelo Amarok Trendline, pintura sólida, ano/modelo 2017/2017 (cód. S7BB3A básico), à vista a partir de R\$ 134.566,25 já com a condição especial para cliente Microempresário, sendo imprescindível, para tanto, o porte de documentos que comprovem essa condição e que estejam devidamente regularizados. Condição exclusiva para aquisição de veículos por meio do canal de Vendas Corporativas. Esta condição não é cumulativa com outras ações vigentes. Fotos meramente ilustrativas. Consulte as regras do programa para venda a clientes Microempresário junto a uma Concessionária Autorizada Volkswagen. Garantia de 3 anos para todo o veículo, sem limite de quilometragem. A garantia está condicionada à realização de manutenção em uma Concessionária Volkswagen. Central de Relacionamento ao Cliente (CRC): 0800-0195775.

A close-up portrait of a middle-aged man with dark hair, smiling. He is wearing a dark suit jacket, a white shirt, and a red patterned tie. The background is a soft, out-of-focus green and yellow.

From the Top

Um homem planejado

Antônio Carlos Galvão, presidente da Eaton, escolheu a profissão aos 5 anos, a faculdade aos 10 e a empresa onde trabalha até hoje no segundo ano da faculdade. Planejamento de longo prazo. É isso que ele pratica na empresa e pede ao governo.

Entrevista a Henrique Skujis,
Márcio Stéfani e S Stéfani
Fotos | Christian Castanho

O santista Antônio Carlos Galvão conta que aos 5 anos a família recebeu a visita de um vidente que leu a sua mão e a de sua irmã. No meio de tantas revelações o dito adivinho soltou que ele seria engenheiro mecânico e a irmã professora. Acertou na mosca: “Não creio em bruxas, mas que elas existem existem”.

Aos 10, sem um porquê, decidiu que estudaria na Unicamp, e prestou

vestibular apenas lá. Passou. Já no segundo ano visitou a fábrica da Clark a convite de um professor e decidiu que era ali que queria trabalhar — no ano seguinte conseguiu uma das quatro vagas de estágio: “Hoje todos querem a indústria digital, mas na minha época a automotiva era a mais cobiçada”.

Galvão foi efetivado na Clark em 1985. E nunca mais saiu de lá — nem mesmo quando a empresa foi com-

prada pela Eaton, em 1996. De 1990 a 2000 fez dupla jornada lecionando na Unicamp: “Divertido: aprendia mais do que os alunos”.

No fim de 2003 foi enviado aos Estados Unidos para dirigir as operações de caminhões. Ficou lá de 2004 a 2010, quando retornou como diretor de operações. Logo depois foi promovido a presidente do grupo para a América Latina

“Vejo a gente magro e forte saindo da crise. Magro, porque cortamos custos necessários. Forte, porque nos posicionamos estrategicamente, com produtos e investimos nas pessoas.”

O senhor voltou dos Estados Unidos para cuidar das fábricas brasileiras?

Sim, para cuidar das fábricas do grupo de veículos. Temos quatro: Caxias do Sul [RS], Valinhos, Mogi Mirim e São José dos Campos [SP]. Depois recebi o grupo de hidráulicos e a área corporativa na América Latina.

A área de transmissões é a maior?

É a mais forte, e nela somos bem diversificados. Temos transmissões de componentes para o mercado agrícola no Rio Grande do Sul pois migramos a área que fazia tratores de Valinhos para Caxias. Temos a parte de transmissões de nosso próprio projeto em Valinhos, uma unidade forte de caminhões e picapes, a nossa maior planta. Em Mogi Mirim temos duas plantas: para todos os gear sets das transmissões manuais da General Motors do País e para todos os componentes das transmissões da Mercedes. Em São José dos Campos fazemos válvulas de motores, boa parte para o mercado de carros e outra para caminhões e agrícolas.

Qual o faturamento da Eaton?

Não falamos sobre números, índices e valores por política interna. Temos, hoje, quase 3 mil funcionários só na parte de veículos. A Eaton, somando hidráulica e elétrica, tem coisa de 3,8 mil. O nosso forte é o Brasil, mas temos presença, também, principalmente na parte elétrica, no Chile e na Costa Rica. Na hidráulica estamos no Chile e na Colômbia, e na Argentina temos unidade só de elétrica.

Quanto o Brasil representa?

No setor industrial o Brasil representa 90% da produção, mas se colocarmos a elétrica junto, como temos plantas importantes no Chile e na Costa Rica, o Brasil responde por 65%.

Como a Eaton passa pela crise?

Aproveitamos para ganhar melhor posição no mercado. Quando nos vejo respirando e saindo da crise eu nos vejo magros, porque cortamos os custos necessários, e fortes, porque nos situamos estrategicamente com

produtos e investimos nas pessoas. Chegamos magros e fortes aos 60 anos. Explico isso em quatro grandes pilares. O primeiro é o de operações e custos: as ações que fazemos para a melhoria da competitividade são um dos meus orgulhos. Pusemos foco enorme em manufatura enxuta, e só no ano passado tivemos 26,5 mil ideias dadas e implementadas por funcionários para ganhos de produtividade. O lado negativo é que reduzimos o quadro em mais de 1 mil pessoas. Investimos também em máquinas, e a planta de Mogi Mirim foi considerada modelo em toda a Eaton. Isso tudo nos coloca de forma competitiva quando o mercado voltar a crescer.

Quais são os outros pilares?

O segundo é o que temos feito com as pessoas, com plano de desenvolvimento e valorização que também é um dos meus orgulhos. Incentivamos que saiam de sua zona de conforto. Nos últimos anos mandamos para o Exterior, pela competência, quase trinta funcionários. A terceira ação é a tecnológica: nos últimos cinco anos gastei cerca de meio bilhão de reais em máquinas e em pesquisa e desenvolvimento. Também chamo de tecnologia nossa estratégia de alfaiate: temos que desenhar os produtos para as características do mercado. Enquanto outras plantas trabalhavam em um turno nossa engenharia funcionava em três e com horas extras. As condições do mercado, principalmente o de caminhões, são muito específicas: ninguém no

mundo usa tanta carga com motores pequenos. A sobrecarga usada nos caminhões nacionais destoa, o que faz com que o que foi projetado fora não funcione tão bem aqui. As estradas são diferentes, a densidade de engate é diferente, as condições são mais severas. Se você não desenvolve para o mercado local, tem problemas.

Há a tendência de migração para transmissão automática, não?

Em todos os segmentos. Começou nos pesados, com mais de 90%, foi para os médios e agora para os leves. Desenhemos produtos que começam a dar frutos, como o Ultrashift Plus Medium Heavy, que a Ford usou no Torqshift e a Iveco no Tector. Nós até usamos recursos de fora, mas desenhemos aqui. E se o cliente tem uma estratégia de aplicação em uma região com perfil topográfico diferente, a gente ajusta para ele. Lançaremos, em breve, duas famílias de transmissões automatizadas de caminhões leves desenvolvidas aqui, de 3,5 a 6 toneladas e de 8 a 13 toneladas.

Esse tipo de solução é exportada?

Os produtos de transmissão automatizada de leves ficaram tão interessantes que trabalhamos com oportunidades na Europa e na Ásia. Isso é um degrau acima para a indústria automotiva. Sairá primeiro aqui e, depois, adaptaremos para as necessidades dos mercados externos porque para lá também será taylor made. Ficou faltando falar de um pilar. É a parceria. Não conseguimos fazer

“As transmissões estão caminhando muito rápido para a automação. Começou nos pesados, no qual mais de 90% do mercado tem transmissão automática. Foi para os médios e agora para os leves”



RENAULT
Passion for life

O HERÓI QUE ENCARA TUDO.

NEO_GAMA



O COMPACTO QUE ENCARA TUDO.

NOVO
Renault KWID

O SUV DOS COMPACTOS

Minha escolha faz a diferença no trânsito.



© 2017 MARVEL **MARVEL**

@RENAULTBRASIL
KWID.RENAULT.COM.BR

tudo sozinhos. Temos vários parceiros que nos ajudam a desenvolver produtos. A recém-lançada joint-venture com a Cummins, por exemplo, é estrategicamente muito importante.

Quando o mercado retomara Eaton conseguirá atendê-lo sem investir?

Teríamos que contratar mas, com a capacidade instalada, conseguimos dobrar a produção. Só que temos que falar sobre a cadeia de fornecedores: o Inovar-Auto foi muito mais benéfico para as montadoras do que para a cadeia de autopeças. Por falta de volume e má gestão, muitas empresas quebraram, quebrarão ou precisaram vender ativos. Há empresas que já não têm aquela máquina de que dispunham antes. Dos nossos duzentos fornecedores na área de transmissões, estamos preocupados com 28.

Escolhemos alguns para observar mensalmente, pois não podemos deixá-los quebrar. Como alguns não têm jeito já trabalhamos no dual source [segundo fornecedor]. Exercer gestão muito de perto sobre os fornecedores será essencial para sistematizar e montadoras.

A Eaton está no início de uma curva de inversão de produção?

Em abril e maio as pessoas diziam: “Parou de piorar”. Agora, nesses últimos trinta, sessenta dias mudei para “parou de parar de piorar e começou a melhorar um pouco”. Não só os volumes mas também o humor. Começou na área agrícola, desde o último trimestre do ano passado.



Tivemos que contratar em Caxias. Depois veio o forte crescimento das exportações. Em caminhões as vendas caíram 5% no acumulado ano a ano. Só que a produção tem subido [19% na comparação dos sete primeiros meses de 2016 e o mesmo período de 2017]. A base é muito baixa, não dá para falar de boca cheia, mas já dá um alento. Em carros a exportação é forte e a venda local também avançou. Teremos dois dígitos de crescimento esse ano.

Qual a sua visão para 2018?

O importante são duas coisas básicas: a manutenção da equipe econômica, por sua credibilidade, e o avanço das

reformas. Já começou a melhorar um pouco o nível de emprego, do crédito e do consumo. A economia se descolou da política. Temos dois cenários. O positivo, no qual aposto, é que a reforma da Previdência ande e o ambiente pré-eleitoral mostre a tendência de um governo pró-mercado. A pior coisa que poderia acontecer é a expectativa de um governo que volte a inchar a máquina, que não controle a política fiscal e que precise dar incentivos de curto prazo. Se a gente passar por essa situação eu vejo 2018 com crescimento de dois dígitos sólidos em carros e em caminhões.



“Ninguém no mundo usa tanta carga com motores pequenos como o Brasil. A sobrecarga destoa da Europa e dos EUA, o que faz com que o que foi projetado lá não funcione tão bem aqui.”

O Brasil está se preparando para ter um tipo de atuação mais madura?

Entendo que sim. O Rota 2030 deve ajudar. Minha leitura pessoal é a de três pilares. Um: colocar os impostos não pela cilindrada mas pelas emissões é direcionamento importante. Há a tendência natural de eletrificação de veículos e de combustíveis mais limpos. O Brasil terá que decidir o que quer da vida para não virar uma Austrália, onde a indústria sumiu. O segundo ponto: me agrada o incentivo à pesquisa e ao desenvolvimento. Em terceiro lugar cito a questão da segurança veicular.

Como seria a indústria dos seus sonhos em quinze anos?

O primeiro ponto é a competitividade global. De uma forma gradual precisamos ter o mercado mais aberto e indústria para exportar não apenas para Argentina e México. O segundo ponto é a tecnologia: temos universidades de gabarito e pessoas competentes. Como desenvolvo hoje as transmissões automatizadas, quero, em dez anos, desenvolver soluções para veículos eletrificados. Isso sim é incentivo bom, e não uma bolha como foram os incentivos do governo e o próprio Inovar-Auto. Com pesquisas de desenvolvimento

vamos projetar infraestrutura, e o País precisa disso. Precisamos também de previsibilidade, pois quem gerencia empresa multinacional sofre com isso à medida que empresas não investem sem previsibilidade. Empresas multinacionais como a Eaton têm engenharia e manufatura em muitos lugares do mundo e tenho que responder porque faremos um projeto aqui se poderíamos fazê-lo na Índia, na China ou no México.

Como a Eaton se insere nesse processo?

Todos sabem das megatendências: veículos autônomos, indústria 4.0, conectividade, eletrificação, digitalização. Onde a Eaton se diferencia? Globalmente é empresa de uns US\$ 20 bilhões, dos quais pouco mais de 60% são da área elétrica. O resto é industrial.

O que isso significa? Temos todo o conhecimento de powertrain. Temos uma área enorme, que aqui no Brasil não é tão grande, em busca de soluções para melhorar a eficiência de motores. Nossa área elétrica faz milhões de conversores de alta e baixa potência, sistemas de proteção de circuitos fusíveis..., e o veículo elétrico tem a necessidade de todas essas capacidades. Temos caminhões híbridos, conhecimentos do powertrain e de elétrica, o que nos coloca de maneira interessante. Já vendemos componentes de carros elétricos: são apenas componentes, é verdade, mas queremos transformá-los em soluções, queremos subir na cadeia.

Qual a visão Eaton da eletrificação de carros de passeio e de veículos comerciais?

Carros: a única discussão é a velocidade de adoção, pois as duas grandes barreiras estão nas baterias e na infraestrutura das estações de abastecimento. Mas as tecnologias evoluem rápido, e mesmo a questão baterias pode ter uma inflexão que catalisaria o processo. Estão superestimando o curto prazo, tipo dois anos, e subestimando o longo, coisa de quinze anos. Se somarmos eletrificação com os híbridos, ainda com um pouco de necessidade de motor de combustão interna, que também é um tipo de eletrificação, a gente enxerga que para 2025 já haverá volume de carros importante. Já em caminhões vale como usar melhor o ativo. Também vemos a tendência, num primeiro momento, da hibridização. Afinal o caminhão é máquina de gerar lucro, e ninguém colocará o sistema só para ser ecologicamente correto.

Ao mesmo tempo existem os aspectos regulatórios, que podem antecipar o processo.

Como o álcool entra nessa história?

Combustível limpo, ainda será útil na próxima década. Mas, para o futuro mais longo, depende da adoção de outras soluções. Não entendo como não aproveitamos isso, é falta de planejamento: não dá para entender o Brasil importando combustível de milho...

AD



“

Temos que falar sobre a cadeia de fornecedores. Por falta de volumes ou má gestão, muitas empresas quebraram, quebrarão ou precisaram vender ativos

”

O MAIS ELOGIADO PELA IMPRENSA,
AGORA INDICADO AO PRÊMIO
“VEÍCULO IMPORTADO” DA AUTODATA.

BETC | HAVAS



NOVO CITROËN GRAND C4 PICASSO

O MELHOR DA VIAGEM É O CAMINHO. APROVEITE A ESTRADA.



VERSÕES DE 5 E 7 LUGARES.



NOTA A PELO INMETRO



MOTOR TURBO THP DE 165 CV



TELA DE 12" + TELA TOUCH DE 7"



MODULARIDADE



LANTERNA COM EFEITO 3D



0800 011 8088

Pela vida. Escolha o trânsito seguro.

f t y i n citroen.com.br

Avaliações
dos clientes
★★★★★
CITROËN ADVISOR
citroen-advisor.com.br



CITROËN ASSISTANCE XL
ASSISTÊNCIA GRATUITA DE
8 ANOS

24 HORAS / 7 DIAS POR SEMANA*

*Garantia + reboque até 100 km.
Consulte condições.



Rota de colisão

O objetivo é preparar a indústria automotiva para os próximos 15 anos, mas o Rota 2030 ainda não chegou a consenso nem mesmo para definir como será 2018

Marcos Rozen | redacao@autodata.com.br

Em abril os presidentes das três principais associações do setor automotivo brasileiro — Anfavea, Abeifa e Sindipeças — foram chamados a Brasília. A notícia parecia boa demais para ser verdade: o governo federal, por intermédio do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, o antigo MDIC, estava lançando ali, com toda pompa e circunstância, o

Rota 2030, um programa que pretende “estabelecer uma visão de longo prazo, com regras claras e previsíveis, para dar segurança aos investimentos e incentivar a competitividade da indústria automotiva nacional”, segundo afirmava comunicado oficial do ministério distribuído na ocasião.

Tudo parece ótimo: o Rota 2030 será um caminho para a indústria brasileira

de veículos e autopeças alcançar o seu santo graal, a tão sonhada, pleiteada e nunca encontrada previsibilidade. E por um período muito razoável, de 15 anos, prazo fatiado em três ciclos de cinco anos cada.

Inegavelmente as coisas pareciam muito bem estruturadas: grupos de trabalho com a participação direta de associações da indústria discutiriam seis



Mesa de negociação reuniu governo, Anfavea, Sindipeças, Abeifa e AEA

pilares principais da proposta do Rota 2030 formulados pelo MDIC, apresentariam o resultado de suas análises, isso tudo seria unificado pelo ministério, entraria em vigor em 1º de janeiro de 2018, substituindo o Inovar-Auto, que acaba um dia antes, e todos seríamos felizes para sempre.

As coisas, no entanto, parecem não estar caminhando tão bem. Ao menos por enquanto. Quando lançou o programa, há cinco meses — período no qual tantos problemas aconteceram na esfera política que parece terem se passado cinco anos —, o ministro da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, Marcos Pereira, afirmou estar à frente de “um compromisso de construir uma indústria automotiva brasileira competitiva globalmente”.

Na mesma ocasião, assegurou: “A indústria nacional deve chegar a 2030 com tecnologia equivalente à de mercados avançados, integração ativa na cadeia global de suprimentos, competitividade na produção dos principais sistemas automotivos e capacidade de desenvolvimento de projetos globais”.

Ou seja, a louvável proposta é discutir e depois colocar em prática uma política automotiva efetivamente de longo prazo, com regras conhecidas e estabelecidas desde já, o que dará tempo suficiente à indústria local para se adaptar e acompanhar os mercados mundiais, especialmente no que se refere aos avanços tecnológicos.

O roteiro é excelente e atende plenamente às mais sonhadas aspirações da indústria. Uma série de fatores, entretanto, vem atrapa-

lhando a realização prática da proposta. Um dos maiores empecilhos está ligado ao tempo disponível. O presidente da Anfavea, Antonio Megale, reconhece que “o tempo é curto” para as negociações: os grupos de discussão começaram a se reunir efetivamente em maio, e logo se viu que para falar sobre 2030 era necessário, antes, decidir como será o amanhã.

CONFLITO DE INTERESSES - Assim se passaram quatro meses para que, à base de encontros semanais, tudo fosse analisado, conversado, discutido e acordado em cada um dos temas relacionados aos seis pilares. Em boa parte deles as questões são delicadas e complexas, envolvendo pontos de vista discordantes e conflitantes. Está à mesa uma infinidade de interesses mercadológicos, financeiros e políticos.

Ocorre que o Rota 2030 representa, na prática, a continuação do Inovar-Auto. Não custa lembrar que em 31 de dezembro acabam-se os 30 pontos adicionais do IPI, as cotas para importados, as métricas de eficiência energética, a rastreabilidade, enfim, tudo o que diz respeito ao atual regime automotivo. E como saber como será a indústria nacional em 2030 sem conhecer sequer as regras que conduzirão o mercado no primeiro dia do próximo ano?

Soma-se a isso uma questão particular chamada noventa: a legislação brasileira estabelece que qualquer alteração em aspectos tributários só entra em vigor noventa dias depois de publicada. Ou seja, para valer a partir de 1º de janeiro de 2018, uma medida desta



Antonio Megale,
da Anfavea, e
Marcos Pereira,
do MDIC

natureza precisa obrigatoriamente estar no Diário Oficial da União até no máximo dia 3 de outubro, uma terça-feira. Há que se considerar que, mesmo depois de definidos os termos, há processos de redação, jurídicos e burocráticos, que consomem tempo, de forma que na prática estamos falando do fim de setembro.

No próprio MDIC há quem se arrepie até hoje das lembranças de 2012, quando o texto do Inovar-Auto ficou pronto tão em cima da hora que o Diário Oficial do último dia possível, também um 3 de outubro, já tinha rodado na gráfica oficial. A solução foi produzir uma edição extra, dedicada apenas ao decreto, naquela mesma data. Uma fonte do ministério revelou à **AutoData** sob a condição de anonimato que o trauma foi tão grande que nenhum funcionário de carreira

quer repetir a experiência. Existe, portanto, uma pressão também interna, dos escalões inferiores do ministério, para que as definições saiam logo. Esses pontos, de certa forma, atravancam as discussões do Rota 2030.

Como seria possível, por exemplo, argumentar sobre a necessidade de a indústria nacional produzir veículos elétricos com emissão zero de poluentes daqui 15 anos, se não se sabe nem mesmo qual será a meta de eficiência energética a ser perseguida a partir de 2018? Como avaliar a condição tecnológica das fabricantes nacionais de autopeças daqui uma década se não está estabelecido um índice mínimo de nacionalização de componentes para o ano que vem?

Um caso sintomático e de certa forma simbólico deste complexo processo está na definição das faixas de cobran-

ça do IPI. A indústria defende desde a invenção da roda que o atual sistema brasileiro, baseado na cilindrada e combustível, é inócuo e causa distorções mercadológicas, e que o certo seria basear-se em métricas como emissão de poluentes e/ou consumo de combustível – quanto menos poluem

ou consomem os veículos, menos impostos pagariam. Nada mais justo.

O próprio ministro pareceu muito simpático à ideia, afirmando, em maio, que a lógica tributária atual trabalha com “reduções dos impostos baseadas na potência do motor e na forma como é movido”, e que este quadro provavel-

mente mudaria para “prestigiar a eficiência energética e a sustentabilidade”.

Tudo lindo. Mas na hora H, na mesa de negociação, muitos representantes de fabricantes se queixaram da possível mudança, alegando que as empresas investiram muito dinheiro em meio a uma forte crise de mercado para aten-

Mudança de rota

O que deve mudar e o que deve permanecer no novo regime automotivo

| Tema | Como é hoje (Inovar-Auto) | Como deve ficar (Rota 2030) |
|-----------------------|---|---|
| IPI | Elevado em 30 pontos que são descontados de acordo com volume de compras locais de peças e outros parâmetros baseados em produção local | Elevado em 10 pontos (ante 2011) com cinco parâmetros que dão desconto de dois pontos cada, inclusive para importados |
| Adesão | Requer habitação renovada anualmente | Mantido |
| Importados | I.I. de 35% mais 30 pontos de IPI e cotas anuais de 4,8 mil unidades | I.I. de 35%. Saem de cena o IPI majorado em 30 pontos e as cotas |
| Eficiência energética | Metas de melhoria que devem ser atingidas em um período de 5 anos | Mantido, mas os valores das metas ainda estão em discussão |
| Rastreabilidade | As fabricantes informam a origem dos componentes de um sistema automotivo desde a origem até a montadora | Deixa de existir |
| Segurança Veicular | Não há uma política específica para o tema | Passa a fazer parte do regime automotivo |
| Fabricantes premium | Têm prazos maiores para atingir metas e outros benefícios por conta de baixo volume | Mantido |
| Autopeças | Não há uma política específica para o tema | Condições especiais de crédito e refinanciamento de dívidas |
| Normas Proconve | Não estão ligadas diretamente ao regime automotivo, caminham em paralelo | Diretamente ligadas ao regime automotivo |
| P&D | Investimento obrigatório sobre percentuais do faturamento | Mantido |
| Prazo | 5 anos | 15 anos com revisão a cada 5 |



der às exigentes médias de evolução na eficiência energética do Inovar-Auto dentro da lógica atual de cobrança do IPI, da qual um resultado claro no mercado são os modelos 1.0 com motores triclíndricos por vezes adicionados de sistemas como injeção direta e turbo-compressor, quando não ambas.

ORNITORRINCO — Os representantes argumentaram que tal esforço seria em boa parte desperdiçado com uma nova lógica de tributação baseada apenas em eficiência energética e consumo dos motores. Por sua vez, isso complicaria bastante as contas na hora de angariar novos recursos para atender às evoluções das médias de eficiência que, em tese, serão aplicadas pelo Rota 2030 a partir de 2018. A partir disso surgiu a proposta de um critério misto, que manteria a lógica da

cilindrada, mas criaria no cálculo um componente relacionado à eficiência energética. Seria assim uma espécie de tributação automotiva a la ornitorrinco — aquele animal que tem bico de pato, rabo de castor e põe ovos, mas é mamífero

Nem assim, entretanto, chegou-se a um consenso. E então o curioso cálculo misto, que por si só já seria algo bem diferente da proposta original, passou a ser previsto não mais para 2018, como seria de imaginar dentro do escopo do Rota 2030, mas sim para um incógnito segundo ciclo do programa, ou seja, somente a partir de 2023.

Situações com estas pipocaram em praticamente todos os grupos de discussão e, enquanto isso, as folhinhas do calendário continuavam a cair. Chegou um momento em que não restou alternativa ao governo que

não concentrar-se apenas em 2018, pelo menos por enquanto. Caso contrário, corria-se o risco de ver o Inovar-Auto acabar e em seu lugar surgir um grande e significativo conjunto vazio.

Por isso acredita-se que até 3 de outubro seja divulgada apenas uma pequena parte do Rota 2030, em particular aquela que diz respeito às novas alíquotas do IPI, que não mais terão os 30 pontos adicionais (veja quadro). Afora isso, talvez algumas guias-mestras, intenções, orientações, mas nenhuma regulamentação. E, só depois, e talvez bem depois, o restante.

E nisso concordam os presidentes da Anfavea, Antonio Megale, do Sindipecas, Dan Ioschpe, e José Luiz Gandini, da Abeifa. Megale chega a falar em “próximos anos” para que as todas as definições do Rota 2030 saiam do plano da discussão e cheguem ao pa-

pel no qual é impresso o Diário Oficial. Iloschpe argumenta que “não há como antecipar hoje todas as necessidades futuras da indústria”. O fato é que até o fim de agosto apenas um dos seis grupos de discussão alcançará consenso sobre seu tema principal, aquele que trata das condições específicas para as fabricantes premium de baixo volume.

Iloschpe chega a admitir que é possível que simplesmente o Inovar-Auto acabe em 31 de dezembro e nada esteja definido em 1º de janeiro. Para ele, mesmo que isso aconteça “o mundo não vai acabar” e a rotina das empresas seguirá seu ritmo: “Se [o Rota 2030] demorar mais um, dois, três meses, não vai fazer diferença. Ele não é determinante no curto prazo”.

Outro fator importante nessa complexa rota reside no próprio ministro. Não são poucos no setor automotivo a

concordar que o atual chefe do MDIC não tem grande representatividade junto ao núcleo central do governo. Por isso existe uma possibilidade, que não deve ser ignorada, do MDIC apresentar um plano discutido, conversado e gerido em conjunto com a indústria e então a Fazenda, o Planejamento ou a Casa Civil, estes sim com maior força junto à presidência, simplesmente barrarem ou alterarem significativamente os termos, quiçá até mesmo a lógica central do Rota 2030, usando de argumento a velha, despudorada e inescrupulosa sanha arrecadatória.

Certo é que absolutamente nada está rigorosamente definido até o momento. Ou, corrigindo, a única coisa realmente inquestionável sobre o novo regime automotivo é que a rota é longa e os quilômetros a serem vencidos são muitos e incertos.

AD

Iloschpe com os
diretores do
Sindipeças



Cadeia de autopeças

Linhas de crédito especiais para as empresas Tier 2 para baixo

Marcos Rozen | redacao@autodata.com.br

ORota 2030 pretende preencher uma das maiores lacunas do Inovar-Auto e contar com um capítulo dedicado integralmente às autopeças. O conteúdo terá um olhar apurado para os elos mais abaixo da cadeia, a partir dos Tier 2, em sua maioria pequenas e médias empresas de capital nacional. Segundo o Sindipeças, estas representam 70% das fabricantes de autopeças, mas respondem por apenas 25% do faturamento do segmento.

De acordo com Antonio Megale, presidente da Anfavea, a ideia principal é fornecer crédito com condições especiais para que as empresas possam se

capitalizar e investir em produtividade, pesquisa e inovação. Será considerado, afirma o dirigente, o cenário de dificuldade das empresas em alcançar linhas de crédito experimentado em outras oportunidades, quando as autopeças menores não atendiam as exigências necessárias.

O presidente do Sindipeças, Danilo Schepke, acrescenta a possibilidade de ações de fomento que permitam incluir o segmento em programas federais de pesquisa e desenvolvimento já existentes, mas que hoje não contemplam a categoria. Schepke foge de uma visão catastrófica para o segmento, algo que

por bastante tempo marcou a associação. “O discurso da indústria [de autopeças] arrasada não é verdadeiro. Ele tem um objetivo por trás, mas acredito que mesmo aqueles que o defendem, quando avaliarem as derivações de seu pensamento, vão se arrepender.”

FIM DA RASTREABILIDADE - Um fator importante e ao mesmo tempo uma incógnita — no âmbito do Rota 2030 é o fim da rastreabilidade, um dos itens pelos quais o Brasil foi condenado na Organização Mundial do Comércio, OMC. O Sindipeças critica o fato de a iniciativa ter durado menos de três anos, não surtir efeito em aumento de fornecimentos e ainda representar custos adicionais em TI para as empresas se adaptarem.

Como os 30 pontos percentuais de IPI que podiam ser descontados pelas montadoras com compras locais de peças também deverão cair a partir de 1º de janeiro, ao menos em tese não haverá um índice específico de peças nacionais obrigatório, à exceção dos veículos financiados por programas como o Finame. O Sindipeças, entretanto, não vê risco: “Em se tratando de busca de competitividade, um grau razoável de nacionalização sempre é bem vindo”. **AD**



Divulgação/Automec

P&D e engenharia

Investimento com base em faturamento permanece, mas fundo governamental é dúvida

Marcos Rozen | redacao@autodata.com.br

No que se refere à pesquisa & desenvolvimento, engenharia e temas coligados, a lógica do Inovar-Auto deve ser mantida no Rota 2030: as empresas teriam obrigatoriamente que investir certos percentuais sobre seu faturamento nestas áreas. O que não se sabe ainda é de quanto serão esses percentuais, além de possíveis descontos em pagamentos de impostos para investimentos nessas áreas.

A maior encrência aqui se refere à criação de um novo fundo governamental, para o qual as empresas que não investissem diretamente em P&D por não contarem com estruturação nestas áreas — caso de algumas importadoras — pudessem contribuir e, assim, atender às regras do regime.

O Inovar-Auto já contava exatamente com este mecanismo. O fundo foi formado, criou-se grupo gestor composto por representantes da indústria automotiva e órgãos de governo, e os recursos deveriam ser destinados exclusivamente a apoiar programas de pesquisa e desenvolvimento na área.

O FUNDO SUMIU - O problema é que depósitos foram feitos por algumas empresas e o governo simplesmente



Divulgação/Toyota

meteu a mão no dinheiro, que nunca mais apareceu. Agora o que se tenta é criar regras para que os recursos do fundo não possam ser utilizados para outros fins, mas é difícil saber como fazer isso já que a palavra final caberá justamente àquele que será responsável por guardar o dinheiro — o próprio governo. Um novo caso como este do Inovar-Auto, entretanto, representaria a mais completa e cabal desmoralização do MDIC.

O fundo do Rota 2030, a princípio, compreenderia também o setor de autopeças, e seria gerido por duas partes, indústria e governo, ou até

mesmo três, incluindo sindicatos.

A verdade é que só escaparam desta armadilha federal do fundo de P&D do Inovar-Auto as empresas que aplicaram os valores obrigatórios de investimento para desenvolver sua própria área de pesquisa e desenvolvimento.

Foi o caso da Kia Motors, que apesar de atuar no Brasil apenas como importadora deve inaugurar até o fim do ano um laboratório de emissões próprio em Salto, no interior Paulista, investimento de R\$ 20 milhões. A ideia da Kia é utilizar a unidade não só para suas próprias necessidades como também prestar serviços a terceiros.

AD

Eficiência energética

Apesar de diversas indefinições, metas tendem a manter nível agressivo de exigências

Marcos Rozen | redacao@autodata.com.br

O grupo de discussão do Rota 2030 que trata das questões ligadas à eficiência energética, pode-se dizer, é um dos mais vigorosos. Não custa lembrar que o tema é a raiz central do Inovar-Auto, e sem dúvida representou um dos maiores avanços reais da indústria automotiva dos últimos anos.

Talvez justamente por isso a única definição de consenso do grupo até agora foi a de manter a lógica do Inovar-Auto: as empresas se comprometem a atingir as metas de melhoria estabelecidas e estas são averiguadas a cada cinco anos. Quem não cumprir sofre punição, como multas e afins. Pode acontecer de não existir uma bonificação extra para quem alcançar índices além do exigido, como ocorre no Inovar-Auto.

Aparentemente isso poderá não fazer muita diferença, pois até o ano passado só três de todas as fabricantes habilitadas ao atual regime automotivo, Ford, Nissan e Audi, superaram a média exigida. Entretanto elas atingiram apenas o primeiro grau de benefício adicional — há um acima, até agora inédito.

As novas metas, segundo Anto-

nio Megale, presidente da Anfavea, seriam “muito agressivas”. A princípio já se saberiam os valores estabelecidos para os próximos 5, 10 e 15 anos, mas isso ainda não está confirmado e nem foi divulgado.

HÍBRIDOS E ETANOL - Uma das principais divergências neste grupo diz respeito aos veículos híbridos e elétricos e a forma de inseri-los nos cálculos de eficiência energética perante os modelos tradicionais de combustão interna. A confusão está tamanha que é provável que estes veículos sejam isolados em um sétimo grupo de discussão, que

abordaria apenas os temas específicos e análogos a estas tecnologias. Mas esta saída igualmente não está 100% acordada.

Uma das diretrizes do grupo, porém, é certa: o etanol terá toda força possível. Veículos flex continuarão a contar com vantagens tributárias e procuram-se formas de facilitar a chegada ao mercado de modelos com a inédita tecnologia híbrida flex.

Também estão nesta discussão alterações tributárias para os modelos elétricos, que hoje pagam o mesmo IPI de modelos com motor acima de 2.0, ou seja, 25%.

AD



Divulgação/VW

Segurança

Pela primeira vez o tema entra no regime automotivo, em conjunto com o Contram

Marcos Rozen | redacao@autodata.com.br

Quando o Inovar-Auto saiu, em 2012, uma das maiores surpresas do texto da Medida Provisória do regime foi a total e completa ausência de questões ligadas à segurança veicular no programa, ainda que este tema tenha sido debatido durante toda a formatação do plano. Mas nem por isso esse importante aspecto foi deixado de lado: prova disso foi a obrigatoriedade da adoção de airbag e freios ABS em 100% dos veículos vendidos no País a partir de 1º de janeiro de 2014.

A definição, entretanto, ocorreu absolutamente em paralelo e sem nenhu-

ma ligação direta com o Inovar-Auto. Este tipo de ocorrência não deve acontecer no que depender do Rota 2030, ao menos em tese. Isso porque o programa pretende concatenar as determinações do Conselho Nacional de Trânsito, Contran, ao regime automotivo.

DIVERGÊNCIA NO CRONOGRAMA

- Os calendários de itens de segurança obrigatórios passariam a ser conhecidos com maior antecedência, e sua adoção ocorreria sempre de forma escalonada — como ocorreu com a própria dupla airbag-abs. Essas definições seriam obrigatórias tanto para os modelos

nacionais quanto importados.

Mas nem tudo são flores neste grupo de discussão. Há bastante divergência com relação aos tipos de dispositivos que devem ser estabelecidos e também com relação aos prazos.

Há quem diga que as fabricantes de veículos premium, que já têm alguns destes sistemas oferecidos em seus modelos atualmente, querem adiantar os cronogramas de obrigatoriedade o quanto antes. Enquanto isso as montadoras de volume fazem toda força no sentido oposto, ou seja, querem empurrar a lista de obrigações, uma vez que ainda não dominam amplamente estas tecnologias ou porque entendem que estas encareceriam demais seus produtos.

As conversas abordam um largo leque de sistemas de segurança veicular, tais como alertas de manutenção do veículo na faixa de rolamento e sua possível correção automática, frenagem de emergência, alerta para acoplamento do cinto de segurança e muitos outros, incluindo até mesmo aquelas tecnologias de direção autônoma, que acabam indiretamente por representar maior segurança na condução. São discutidos também neste grupo novos parâmetros para crash-tests.

AD



Baixos volumes

Fabricantes premium continuarão a contar com regras específicas e mais benevolentes

Marcos Rozen | redacao@autodata.com.br

A pressão dos executivos de montadoras premium, aparentemente, funcionou: estas fabricantes continuarão a contar com regras específicas e diferenciadas com relação às empresas que trabalham com volumes maiores, porém de modelos menos avançados tecnologicamente.

Ao lado da evolução nos motores em busca de ganhos na eficiência energética, a chegada destas fabricantes por aqui foi a visão mais concreta do Inovar-Auto: em um curto período passamos a contar com unidades produtivas de empresas como Audi, BMW, Jaguar-Land Rover e Mercedes-Benz.

RISCO DE DEBANDADA - Destas pelo menos uma, a Mercedes-Benz, ameaçou diretamente pegar seu banquinho e ir embora caso os benefícios concedidos pelo atual regime automotivo não fossem mantidos para os próximos anos — e neste caso específico da marca da estrela de três pontas seria a segunda vez que ela desistiria de fabricar automóveis no Brasil.

A princípio as empresas continuarão a contar com prazos mais alon-



Divulgação/MBB

gados do que as demais para atingir exigências do regime automotivo, mas para isso provavelmente ainda existirá o cálculo de investimento mínimo por modelo fabricado. Aparentemente, assim, sumirá o fantasma destas empresas deixarem o País — não custa lembrar que quando as decisões de investimento foram tomadas o mercado interno ainda beirava o paraíso em se tratando de volumes de venda.

Para o presidente do Sindipeças, Dan Ioschpe, este risco é quase nulo. “Não creio que empresas desse porte, parte de grandes grupos mundiais, saíam do Brasil. Podemos lembrar que

as fabricantes que chegaram por aqui nos anos 1990, como as de origem francesa e japonesa, também enfrentaram crises severas e aqui permaneceram”.

Esse grupo também discute meios para tornar viável a produção local dos chamados sistemas automotivos estratégicos, outra denominação para novas tecnologias veiculares, como a autônoma e a conectividade — o tema também é abordado nos grupos 1 e 4. Este grupo 5 atualmente é o mais avançado em suas conversas: é o único no qual o texto final acordado já está sendo redigido.

AD

Estrutura de custos

A intenção aqui é desburocratizar e simplificar os tributos sobre veículos

Marcos Rozen | redacao@autodata.com.br

Se você perguntar para Dan Loschpe, presidente do Sindipeças, qual é o grupo que enfrenta o maior desafio para tentar compor as futuras regras do Rota 2030, a resposta será instantânea: “O 6, da questão tributária. É um sistema que para as empresas gera custo, mas não gera nenhum valor”.

Desafios à parte, os trabalhos seguem duas vertentes: simplificação tributária e desburocratização. A primeira parte está fazendo uma varredura completa de todos os impostos que incidem em um veículo, desde sua produção até sua venda, e sugerirá formas de enxugar este processo sem que isso signifique redução de arrecadação.

E a segunda vertente mostrará a montanha de processos necessários apenas para pagar impostos e desenhará uma forma de atenuar este processo — não custa lembrar que as fabricantes de veículos têm departamentos inteiros e centenas de pessoas só para cuidar destes processos, além de auditorias e consultorias externas especializadas, que certamente não cobram barato por seus serviços.

E isso tudo não impede as empresas de eventualmente se descobrirem premiadas por muitas geradas por algum fiscal que se baseie em uma interpretação própria e particular das muitas vezes confusas leis. “A importação de uma peça, por exemplo, é extremamente trabalhosa. Depende de processos, carimbos, guichês... é uma tarefa muito cartorizada”, atesta o presidente da Anfavea, Antonio Megale.

CARGA NÃO MUDARIA - A dificuldade, é claro, será a de mostrar ao governo que estes dois processos

não desembocarão em uma queda na carga tributária e, portanto, na arrecadação para os cofres públicos, um assunto sempre extremamente delicado e para o qual o atual governo aponta justamente na direção contrária — vide o recente aumento das alíquotas de tributos que incidem na gasolina e no diesel.

A proposta terá como premissa básica uma neutralidade. Ou seja, as alterações não representariam nem aumento nem redução na carga e, portanto, não mexeriam com os números de arrecadação, mas na forma como os tributos são arrecadados. **AD**



Arquivo AD

DESCUBRA MAIS UMA SENSAÇÃO DO FIAT ARGÓ: A DE FAZER A MELHOR COMPRA.

—
ARGO DRIVE 1.0, ELEITO A MELHOR COMPRA PELA REVISTA
QUATRO RODAS NA CATEGORIA CARRO ATÉ R\$ 50 MIL.
—



Leo Burnett Tailor Made



Pela vida. Escolha o trânsito seguro.

SAC 0800 707 1000 / 0800 282 1001

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

FIAT



ARGO

VOCÊ NÃO DIRIGE.
VOCÊ SENTE.



**Design interno e externo
surpreendente**

Volante multifuncional

Motor Firefly 1.0 Flex de 3 cilindros

Central Multimídia 7" Flutuante

Start&Stop

Retrovisor Multitarefa

ARGO.FIAT.COM.BR



Divulgação/renault

Inovar-Auto no divã

Sob críticas e elogios, com avanços e retrocessos, programa do governo para o setor automotivo chega ao fim para dar lugar ao Rota 2030

Henrique Skujis | henriqueskujis@autodata.com.br

Melhorar a eficiência energética dos veículos fabricados no Brasil. Impulsionar os investimentos da indústria automotiva em pesquisa, desenvolvimento e engenharia. Incentivar empresas estrangeiras a ficarem aqui. Fortalecer a cadeia de autopeças. Esses foram os principais pilares propostos pelo Inovar-Auto, programa elaborado pelo governo para nortear o caminho da indústria automobilística. As empresas que se alinhasssem

ao plano tocado pelo Ministério da Indústria e Comércio Exterior e Serviços, MDIC, teriam direito a uma isenção presumida de IPI de 30%.

Lançado em 2013, o plano deixará de vigorar no dia 31 de dezembro com defensores convictos e críticos ferozes. Para fazer um balanço dos resultados do Inovar-Auto, ouvimos as entidades que estiveram por trás de sua elaboração e os agentes envolvidos na cadeia automotiva. Afinal de contas, o que vinhou e o que ficou apenas no papel?

O ponto mais exaltado pelos entrevistados foi o aumento da eficiência energética. A meta estabelecida como compromisso obrigatório das empresas habilitadas era de uma melhoria, até 1º de novembro, de 12,08% em relação aos veículos produzidos em 2011. A pouco mais de um mês da divulgação dos resultados, há uma ansiedade para saber se o objetivo foi alcançado.

“Creio que todas as empresas atingiram a meta”, prevê Edson Orissaka, gerente de engenharia da Toyota e presi-

dente da AEA, Associação Brasileira de Engenharia Automotiva. “Até porque, caso contrário, as empresas precisarão pagar a famosa multa do IPI retroativo de 30% desde 2012.” Orissaka diz que a redução pleiteada foi uma das mais “agressivas” do mundo. “São 12% de melhoria em apenas cinco anos”.

Audi, Ford e Nissan fizeram a medição antecipada e conseguiram uma melhora na eficiência energética de 15,3%. Tal avanço, acima da meta mínima, não apenas livrou as três montadoras da cobrança retroativa como rendeu desconto de um ponto porcentual no IPI.

Para alcançar esse upgrade em eficiência energética as montadoras investiram em melhorias tecnológicas principalmente no conjunto powertrain. “Os motores três cilindros foram a grande vedete”, diz Orissaka. Mas também merecem destaque a adoção da injeção direta, do turbo, do câmbio automático CVT, de pneus com menor atrito e da direção elétrica. Este último item, por exemplo, poupa em média 5 cavalos em relação à direção hidráulica.

Orissaka cita ainda como avanços em busca de maior eficiência energética a introdução de itens como sistema

start/stop, indicador de mudança de marcha e monitoramento da pressão do pneu. Como a média a ser aferida é corporativa, mesmo carros de entrada, como o Fiat Uno, receberam alguns destes avanços — no caso, o start/stop.

PESQUISA E DESENVOLVIMENTO —

Muitas empresas aplicaram em pesquisa e desenvolvimento de tecnologias, outro ponto importante estimulado pelo Inovar-Auto, que estipulava uma inversão obrigatória em relação ao faturamento. A Fiat, por exemplo, colocou cerca de R\$ 1 bilhão para modernizar



Divulgação/SAE

“O índice de peças nacionais exigido pelo Inovar-Auto já era atingido pela maioria dos veículos

Gábor Deák,
conselheiro do
Sindipeças e da SAE

”



Divulgação/AEA

“Os motores três cilindros foram a vedete para atingir a melhora da eficiência energética

Edson Orissaki,
presidente da AEA

”



Simão Salomão

“O Brasil faz carros há 60 anos. E a indústria de autopeças ainda precisa de incentivo?

Sergio Habib,
presidente da JAC Motors

”

a linha de produção de motores em Betim, MG. A Kia anunciou a construção de um laboratório de análises de emissões em Salto, SP, com investimento de R\$ 20 milhões. Já a Hyundai prometeu a inversão de R\$ 100 milhões em um centro de pesquisa e desenvolvimento em Piracicaba, SP.

Segundo o presidente da AEA, a indústria automotiva investiu R\$ 80 bilhões para cumprir as duas metas obrigatórias do Inovar-Auto: a já citada eficiência energética e a melhoria do processo produtivo no Brasil.

Para pleitear a isenção presumida do IPI de 30% era preciso produzir aqui ou apresentar um novo projeto de sistema produtivo. Isto fez com que empresas como Mercedes-Benz, BMW e Land Rover montassem fábricas no Brasil. A BMW aplicou R\$ 800 milhões para instalar-se em Araquari, SC. A inversão da Land Rover para fincar o pé

Funcionou ou não?

| | |
|---|-----|
| Melhorar a eficiência energética dos veículos brasileiros | + |
| Impulsionar os investimentos da indústria automotiva em P&D | + |
| Incentivar empresas estrangeiras e construir fábrica aqui | +/- |
| Fortalecer a cadeia de autopeças | - |

em Itatiaia, RJ, foi de R\$ 750 milhões.

Como tanto o início da vigência do Inovar-Auto quanto as decisões destas empresas premium deram-se quando o mercado estava em alta, há quem diga que as marcas estariam arrependidas de terem se instalado aqui. “A cada carro vendido, eles perdem dinheiro”, garantiu a **AutoData** um executivo da indústria que pediu para não ser identificado.

Sergio Habib, presidente da JAC Motors do Brasil, freou seu projeto de instalar uma fábrica no País por causa da crise que derrubou o mercado

e devido à desistência dos chineses. Com isso, corre o risco de pagar o IPI retroativo sobre os carros importados desde 2012, quando começou a vigorar o Inovar-Auto — uma multa milionária. Para tentar reverter a situação, anunciou a produção de dois SUVs em regime de CKD em Camaçari, BA.

Habib também joga água fria na sopa de quem exalta o estímulo à industrialização proposto pelo programa. “Essas empresas apenas montam aqui. Nem os bancos dos carros são produzidos no Brasil”.



Divulgação/BMW

Land Rover Range Rover e BMW X3, na página oposta: nacionais graças ao Inovar-Auto



Há unanimidade quanto a uma lacuna do Inovar-Auto. O plano ignorou a cadeia de autopeças. Apesar da adoção da rastreabilidade, não houve uma política específica para o setor, que não tem muito a comemorar e espera um olhar mais generoso por parte do Rota 2030.

Pelo programa de rastreabilidade, para dar um empurrão no setor, as montadoras, seus fornecedores e seus subfornecedores, tiers 1 e 2, foram obrigados a informar ao MDIC a origem de suas peças. Não deu certo. “O índice de peças nacionais exigido pelo Inovar-Auto já era atingido pela maioria dos veículos”, diz Gábor Deák, consultor do Sindipeças e da Sociedade de Engenharia Automotiva, SAE.

“Você não pode controlar o conteúdo de algo tão complexo como um carro com uma lei. Quem tem que decidir onde comprar o farol é o fabricante comparando os custos”, diz Habib.

“O Brasil faz carro há 60 anos e a indústria de autopeças ainda precisa de estímulo? Você deve deixar a escolha livre. Já tem uma alíquota de importação que regula isso”. A rastreabilidade é outra medida que deixará de existir no Rota 2030.

GONGADO NA OMC — Por essas e por outras, a Organização Mundial do Comércio, OMC, condenou em agosto o Inovar-Auto por protecionismo. Entre as outras estão uma cota máxima mensal de importação de 4,8 mil unidades por empresa sem a alíquota extra de 30%. O carro importado quando entra no Brasil paga 35% de imposto de importação, penalidade máxima permitida pela OMC. Recolhe ainda 11,6% de PIS/Cofins, 12% de ICMS e de 7% a 25% de IPI, conforme a motorização.

“Além de tudo isso, o Inovar-Auto veio com esses 30 pontos a mais de

IPI”, reclama José Luiz Gandini, presidente da Abeifa, a associação dos importadores de veículos. Só de IPI, um carro de R\$ 100 mil passou a pagar R\$ 55 mil. “Isso inviabilizou o negócio”, diz Gandini, que também é representante da Kia Motors no Brasil. “O governo estava receoso da chegada dos chineses e fechou o nosso mercado.”

O resultado foi desastroso para os associados da Abeifa. Entre 2011 e 2017, as vendas anuais despencaram de 199 mil para 27 mil. O número de concessionários caiu de 850 para 450 e o de empregos diretos de 35 mil para 13,5 mil. O esquema das cotas e do IPI adicional está fora dos planos do Rota 2030, até por causa da condenação da OMC. Engana-se, no entanto, quem pensa que haverá redução dos preços dos importados. “Não existe carro com essa alíquota de importação gigante. Ninguém mais trouxe. Portanto, os preços não vão cair”, diz Gandini. **AD**

**DEM AÍ O MAIOR E MAIS IMPORTANTE
ENCONTRO ECONÔMICO DA HISTÓRIA DO
SETOR AUTOMOTIVO BRASILEIRO!**



CONGRESSO AUTODATA 2018
PERSPECTIVAS
SETOR AUTOMOTIVO

09-10 de outubro • Hotel Transamérica São Paulo

QUAIS OS RISCOS E OPORTUNIDADES PARA SUA EMPRESA ACELERAR JUNTO COM A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA EM 2018?

Com a participação já confirmada dos presidentes Antonio Megale, da Anfavea; Carlos Zarlenga, da GM; David Powels, da VW; Roberto Cortes, da MAN; João Pimentel, da Ford Caminhões; Marco Borba, da Iveco; e Stefan Ketter, da FCA.

Sua empresa está preparada para atuar no ritmo que já está sendo projetado pela indústria automobilística no ano que vem? 2018 promete ser o início de recuperação da produção e das vendas de veículos no Brasil, mas traz também muitos desafios para a cadeia produtiva. É hora de investir acreditando no futuro? Qual será o fôlego do mercado interno para avançar em um ano de eleição presidencial e que, ao mesmo tempo, trará novos desafios com o Rota 2030? E as exportações: continuarão evoluindo? Vamos nos tornar uma base produtiva global relevante? A produção seguirá crescendo para voltar às 3 milhões de unidades em 2018, ao mesmo tempo em que o Mercosul automotivo se fortalece? Como superar os gargalos nas áreas de infra-estrutura e suprimentos?

O Congresso AutoData Perspectivas 2018 tratará de tudo isto e mostrará os cenários para veículos leves e comerciais, máquinas agrícolas e de construção, motocicletas, motores, insumos automotivos e autopeças.

Você encontrará neste evento os principais executivos que realmente tomam decisões na indústria automobilística. Presidentes e diretores de entidades empresariais, montadoras, sistemistas, bancos e consultorias compartilharão com você, em palestras e debates, os números e insights mais confiáveis para o planejamento de 2018.

NÃO DEIXE PARA AMANHÃ. FAÇA JÁ SUA INSCRIÇÃO!

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

0800 591 4037 | (11) 95996 0177 | seminarios@autodata.com.br | www.autodata.com.br

Realização

AutoData
Seminários

Organização

izzo | Group
STRATEGIC
COMMUNICATION

Patrocínio Master



Lubrificantes

Patrocínio



BorgWarner



DELPHI



GERDAU



HONDA
The Power of Dreams



**MAGNETI
MARELLI**

MAN



MWM
A NAVISTAR COMPANY

**neo
RODAS**

PSA
GROUPE



RENAULT
Passion for life

SCHAEFFLER



TOYOTA



Volkswagen



Apoio



SCHULZ
AUTOMOTIVA

VOLVO

TRANSAMERICA
Hospitality Group

**GRUPO
printer**
integrado pela comunicação.



É hora de votar

Após a definição dos finalistas, começou a eleição do 18º Prêmio AutoData

Márcio Stéfani | marcio@autodata.com.br

Os últimos doze meses foram marcados por inúmeros esforços de todos os segmentos do setor automotivo para fazer frente a uma das fases mais complicadas da história. Ao mesmo tempo em que os executivos precisaram se preocupar em como administrar e contornar os problemas advindos da

baixa produção e da queda nas vendas, também foi necessário investir para modernizar fábricas e linhas de produtos com vistas ao futuro. Foi um período de cases administrativos decisivos para a continuidade do Brasil como postulante ao cargo de polo automotivo relevante e global.

O Prêmio AutoData 2017 acon-

tece em meio a esse turbulento momento da indústria automotiva. Após um trabalho intenso de pesquisa, os profissionais da editora selecionaram perto de duas centenas de cases interessantes. Depois, por meio do voto direto dos jornalistas que compõem o corpo editorial da empresa, foram selecionados 67 indicações para dispu-

tar o título em dezessete categorias. A lista de finalistas foi divulgada no fim do mês de julho e estão detalhadas nas próximas páginas. Uma seleção de 41 empresas, 20 veículos e quatro executivos concorrem ao mais importante e tradicional reconhecimento empresarial do setor automotivo brasileiro.

A premiação chega à 18ª edição consecutiva bastante renovada. Foram criadas três novas categorias: Powertrain, que substituiu a antiga categoria de motores; Marketing, Comunicação e Propaganda, criada para valorizar os esforços empreendidos nestas áreas de apoio ao mercado; e Veículos Importados. As categorias de Produtores de Carroçarias de Ônibus e Produtores de Implementos Rodoviários também foram otimizadas em uma só categoria que recebeu o nome de Produtor de Carroçarias e Implementos.

Na segunda fase da premiação, a escolha dos vencedores a partir deste mês de setembro será por votação direta de forma eletrônica no novo portal da AutoData Editora, www.autodata.com.br. Os participantes do Congresso AutoData 2018, entre os

dias 9 e 10 de outubro no Hotel Transamérica, em São Paulo, também votarão eletronicamente durante o evento.

Como sempre acontece, a escolha da Empresa do Ano do Setor Automotivo será feita entre as eleitas nas categorias empresariais, em eleição particular dirigida para uma comissão de executivos notáveis ligados ao setor.

A divulgação dos vencedores das 16 categorias empresariais e de veículos se dará na última semana de outubro. A entrega dos troféus acontecerá na comemoração dos 25 anos da AutoData Editora na terceira semana de novembro. Também nesta festa serão revelados os vencedores nas categorias Personalidade do Ano e Empresa do Ano.

Para um voto consciente e embasado, é fundamental ler com atenção cada case descrito nas próximas páginas. Também é importante lembrar que três empresas devem ser obrigatoriamente escolhidas em cada uma das categorias para que o voto seja válido. Entre em www.autodata.com.br e ajude a contar mais um capítulo da história da indústria automotiva. **AD**

O passo a passo para votar

| | |
|---|---|
| 1 | Entre no site www.autodata.com.br |
| 2 | Clique no hotsite do Prêmio AutoData |
| 3 | Preencha o cadastro com o número do CPF – cada eleitor pode votar apenas uma vez |
| 4 | Na célula de votação, aparecerão os quatro indicados em cada uma das 17 categorias |
| 5 | É preciso votar em pelo menos três dentre os quatro indicados. Caso a categoria tenha apenas três concorrentes, assinale dois |
| 6 | É preciso votar em todas as categorias. Caso contrário, os votos não serão computados |

Montadora de Automóveis e Comerciais Leves



CAOA Montadora

A empresa, que também é associada oficial da Anfavea, comemorou os 10 primeiros anos de atividades de sua planta de Anápolis, GO. Resultado de investimento de R\$ 2,5 bilhões a fábrica evoluiu muito desde que foi inaugurada e hoje produz cinco modelos: dois comerciais leves e três SUVs Premium. Ao longo desta década, a CAOA já produziu mais de 230 mil unidades ali, com o pico registrado em 2011, quando 40 mil unidades saíram para os concessionários.



General Motors

A GM conseguiu manter-se firme na liderança do mercado brasileiro ao longo dos últimos anos. A empresa criou a General Motors América do Sul, que agrupa as operações de suas fábricas no Brasil e na Argentina debaixo de liderança única, pois sua produção nos dois países é complementar. E investe mais de R\$ 1 bilhão na construção de sua segunda fábrica de motores em Santa Catarina.



FCA

Mais do que simplesmente um lançamento importante, a chegada do Argo representou o início de uma nova fase para a Fiat no Brasil. A fábrica de Betim, MG, foi totalmente reformulada para receber a produção do novo carro, os funcionários passaram por reciclagem e a rede treinada para trabalhar com outro nível de atendimento. Em resumo a Fiat está subindo um degrau e passando a operar no mesmo padrão que já havia sido adotado pela FCA por ocasião da inauguração da unidade de Goiana, PE, e da chegada da marca Jeep ao mercado.



Volkswagen

Volkswagen

A Volkswagen anunciou investimento de R\$ 7 bilhões para suas operações na América Latina para o período 2017/2020. A maior parte deste valor será para a modernização de suas plantas e para o desenvolvimento de novos produtos no Brasil. A empresa já anunciou que a reformulação da planta de São Bernardo do Campo, SP, visando ao início de produção local do Polo, novo modelo a ser lançado este mês —, faz parte do investimento. Segundo a empresa a planta do ABC, reestruturada, passará a ser uma das mais modernas do Grupo Volkswagen no mundo.

ASKING MORE
FROM CHEMISTRY

Nossa inspiração é buscar
sempre mais da química.



Saiba mais em: www.rhodia.com.br • www.solvay.com

Montadora de Veículos Comerciais



Ford Caminhões

A empresa direcionou seus esforços comerciais para o lançamento do câmbio automatizado para toda a linha Cargo, realizado com o objetivo de possibilitar a maior participação do modelo no segmento de caminhões médios, no qual a empresa perdera terreno ao longo dos últimos anos. O esforço visou, enfim, recuperar a força da marca em segmento de caminhões de média potência mantendo, ao mesmo tempo, sua força nos segmentos nos quais historicamente mais se destaca, que é o de caminhões semi-leves e leves.



MAN

A empresa anunciou novo ciclo de investimentos, R\$ 1,5 bilhão, para fortalecer sua operação brasileira.

Os recursos contemplarão a renovação do portfólio de produtos, a modernização da fábrica de Resende, RJ, o alargamento dos serviços de conectividade e a expansão internacional da marca de 2017 a 2021. Como parte desse investimento anunciado inaugurou, em maio, campo de provas instalado junto da fábrica de Resende.



Mercedes-Benz

A companhia trabalha forte para modernizar e aumentar a produtividade de suas fábricas brasileiras de veículos comerciais, localizadas em São Bernardo do Campo, SP, e Juiz de Fora, MG, transformando-as em referências para a marca Daimler em todo o mundo. R\$ 730 milhões estão sendo investidos para que isto aconteça, dos quais cerca de 60% já foram aplicados. Essa é a maior atualização das plantas Mercedes aqui realizada ao longo dos últimos trinta anos.



Volvo

Em meio à maior crise que o segmento de veículos comerciais já passou no Brasil a Volvo, que completa 40 anos de história no Brasil em 2017, anunciou investimento de R\$ 1 bilhão na sua operação local. O valor, a ser aplicado até 2019, será destinado ao desenvolvimento de produtos, à adequação da fábrica de Curitiba, PR, e à expansão de sua rede de concessionários, aqui e em outros países da América do Sul.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

O Itaú tem um pacote completo de soluções para financiamento, tanto para sua concessionária, quanto para seu cliente.

Conheça e saiba mais em: itau.com.br/veiculos

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



Montadora de Máquinas Agrícolas e de Construção



AGCO

Detentora das
marcas Massey

Fergusson

e Valtra, a empresa

acredita no poder de recuperação do mercado brasileiro e investe forte na modernização das suas linhas de produtos. A AGCO detém, hoje, 44% do mercado de tratores e 12% do de colheitadeiras. Dentre os investimentos realizados recentemente a empresa destaca a chegada dos novos motores com tecnologia MAR-1 e a introdução do Programa Tratores Globais AGCO, que envolve produto do segmento sub-130 cv.



CNH Industrial

A CNH Industrial
investiu R\$ 70

milhões

em projetos de

engenharia e desenvolvimento de produtos para que suas marcas Case Construction Equipment e New Holland Construction pudessem lançar no Brasil uma linha de escavadeiras hidráulicas em substituição aos modelos antes oferecidos no mercado brasileiro. Essas escavadeiras, agora 100% nacionais, estão em produção na unidade de máquinas de construção, em Contagem, MG. Graças a isso a Case apresentou ao mercado seis modelos no último trimestre de 2016, e a New Holland seis novas escavadeiras no primeiro trimestre deste ano.



Volvo

Construction
Equipment

A fábrica latino-

americana da VCE,

em Pederneiras, SP, passou a operar uma de suas linhas de produção de forma compartilhada, montando ao mesmo tempo carregadeiras e caminhões articulados. O objetivo é fazer com que os clientes passem a receber seus produtos mais rapidamente, com lead time reduzido. A fábrica brasileira da VCE passou a ser a única do mundo a possuir uma linha de montagem para dois produtos compartilhados.

ASKING MORE
FROM CHEMISTRY

Nossa inspiração é buscar
sempre mais da química.



Saiba mais em: www.rhodia.com.br • www.solvay.com

MWM no Prêmio AutoData 2017.

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

Reduza a velocidade, preserve a vida.



É você que nos traz até aqui.

Contamos com você.



POWERTRAIN

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



facebook.com/MWMmotores



@MWMmotores

MWM
A NAVISTAR COMPANY
mwm.com.br



Aethra

Com investimento de R\$ 40 milhões a empresa, localizada em Minas Gerais, desenvolveu processo próprio de estampagem a quente, o hot stamping, que possibilita redução de custos de 15% a 20% com relação aos processos tradicionais. O novo processo, patenteado no início do ano, permitirá obter melhores resultados por oferecer peças mais leves e mais resistentes. A empresa também investiu R\$ 25 milhões para montar a maior linha produtiva da América Latina a utilizar processos de roll forming para redução de massa no veículo. Segundo a Aethra, dois contratos foram fechados com montadoras brasileiras para estampar partes de duas novas plataformas que chegarão ao mercado do segundo semestre de 2018 ao início de 2019.



Magneti Marelli

A unidade powertrain do Grupo Magneti Marelli atingiu, em meados do ano passado, a marca histórica de 80 milhões de bicos injetores produzidos para o setor automotivo brasileiro. Pioneira no País no fornecimento de sistema flex, batizado como SFS, a empresa também se consagrou como a primeira sistemista a montar uma linha de produção de bicos injetores com tecnologia específica para atender aos modelos equipados com sistema biocombustível conhecidos como Pico Flex.



Robert Bosch

O ano de 2017 colocou a Bosch como a primeira colocada no Ranking AutoData de Qualidade e Parceria, estudo que chegou à sua quarta edição e que é um reconhecimento já tradicionalizado na indústria automobilística brasileira: 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 últimos três anos. A empresa afirma que a qualidade é valor presente hoje em todas as suas etapas e setores de produção e que todos os colaboradores passam por intenso treinamento, desde a sua admissão e, também, ao longo de toda sua carreira, para exercer qualidade.



thyssenkrupp

A empresa adotou conceitos de indústria 4.0 em suas plantas de Poços de Caldas, MG, e Campo Limpo Paulista, SP. Na unidade paulista a empresa investiu R\$ 60 milhões em novos equipamento e sistemas. Valor igualmente importante foi investido na unidade de Minas Gerais para estabelecer quatro células de produção com 22 robôs interconectados com a cadeia de produção. Tudo monitorado por um ambiente virtual de sensores que fornecem dados em tempo real. Segundo a empresa a reformulação resultou em aumento de eficiência de 40%.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

O Itaú tem um pacote completo de soluções para financiamento, tanto para sua concessionária, quanto para seu cliente.

Conheça e saiba mais em: itau.com.br/veiculos

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.





O PODER DE UM SONHO É TRANSFORMADOR

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

 /HondaBR  /company/honda-brasil

HONDA
The Power of Dreams

Fornecedor de Peças, Partes e Componentes



BorgWarner

Os negócios da BorgWarner, uma das maiores fabricantes de turbinas automotivas do mundo, estão crescendo no Brasil, aproveitando o atual momento em que as montadoras passaram a produzir motores cada vez menores que demandam maior potência. A empresa também está crescendo no mercado de reposição e acredita que este seu segmento de negócios poderá dobrar até 2020 o faturamento registrado: no ano passado, na América do Sul, foi de US\$ 90,7 milhões, equivalente a 1% do faturamento mundial da empresa.



Neo Rodas

Uma das principais produtoras de rodas originais de alumínio da indústria brasileira trocou de dono: a fábrica da Alujet, em Vinhedo, SP, agora pertence à Neo Rodas, grupo formado por empresários curitibanos. A caçula do setor de autopeças já nasceu grande, colocada como uma das três maiores produtoras no Brasil. Apesar de estar totalmente focada nos negócios OEM e da forte queda verificada na produção de veículos nos últimos anos, a nova empresa já está apresentando crescimento tanto em vendas como em faturamento e já exporta para países da América Latina. O lançamento oficial da marca Neo Rodas foi realizado no último Salão do Automóvel.



Proma Automotiva

A empresa investiu R\$ 150 milhões na construção de nova unidade em Juatuba, MG, que empregará trezentos funcionários e produzirá estruturas de bancos automotivos. Segundo a Proma, o custo de construção da nova unidade foi 25% inferior ao previsto inicialmente.



ZEN

A empresa, localizada em Santa Catarina, especialista em impulsores de partida para motores de arranque e tensionadores para alternadores de baterias, já investiu R\$ 30 milhões ao longo dos últimos quatro anos para equipar sua linha de produção com máquinas automatizadas e preparadas para serem conectadas a sistemas de manufatura avançada. Investe R\$ 14 milhões, este ano, para aprimorar seus sistemas de manufatura com a compra de equipamentos 4.0 e na interligação e conexão das máquinas. Este movimento foi fundamental para contribuir com um ganho contabilizado de 30% em produtividade.

ASKING MORE
FROM CHEMISTRY

Nossa inspiração é buscar
sempre mais da química.

Saiba mais em: www.rhodia.com.br • www.solvay.com





Existe química entre a inovação e as pessoas

A Rhodia, empresa do Grupo Solvay, acredita que o segredo para a evolução da química é aproximar a ciência de cada um de nós.

Vivemos num ritmo intenso de transformações, de novas tendências de consumo, de escassez de recursos. São desafios que nos estimulam a inovar, a criar produtos que atendam às demandas da sociedade por uma melhor qualidade de vida.

Nossa inspiração é buscar sempre mais da química.

**ASKING MORE
FROM CHEMISTRY**

www.rhodia.com.br



RHODIA
SOLVAY GROUP



Cummins

Uma das maiores fabricantes independentes de motores diesel do mundo a Cummins, ao mesmo tempo em que investiu em novas linhas de produtos

voltadas principalmente para os mercados de mineração e geração de energia, passou a oferecer engenhos da família ISG, de 12 litros, às fabricantes nacionais de veículos.

As primeiras unidades deste motor chegaram importadas da China para depois serem gradativamente nacionalizados a partir do crescimento de sua utilização local. Os novos motores serão destinados a veículos pesados. Em sua linha nacional a Cummins passou a produzir os motores 2.8 que equipam a linha F de caminhões leves da Ford, que eram importados, intercompany, da China.



Eaton

A fabricante de transmissões, que iniciou suas atividades no Brasil como Clark e está completando

60 anos de história no País, inicia a produção local de dois novos modelos de transmissão para veículos de 7 toneladas a 13 toneladas. Trata-se dos modelos ESO6101, manual de seis marchas, e a EA6106, automatizada também de seis marchas. A empresa tem investido em engenharia de desenvolvimento de produtos ao longo dos últimos anos apesar da atual crise.



MWM Motores

Para adequar-se às novas características do mercado, a empresa passou por intensa reformulação nos últimos dois anos.

O projeto resultou na transferência da produção da fábrica de Canoas, RS, parte para a de São Paulo e parte para a de Jesús Maria, Argentina. A MWM também adotou intenso processo de lean manufacturing, que resultou em ganho de produtividade de 25% a 30%. A empresa trabalha hoje com 1,3 mil funcionários, um terço do que tinha antes do início da reformulação, e está preparada para atender a recuperação de até 30%. Um marco importante alcançado pela MWM este ano refere-se à produção, na fábrica do bairro de Santo Amaro, em São Paulo, do seu motor número 100 mil feito sob encomenda para a MAN.



ZF

A ZF deu continuidade ao plano, anunciado há dois anos, de localizar a produção da caixa de transmissão

Traxxon, de doze e de dezesseis marchas, em sua unidade de Sorocaba, SP. Investe R\$ 100 milhões nesse produto. Acompanha o mesmo movimento a nacionalização do câmbio de nove marchas As Ecotronic. A base brasileira da ZF liderou o desenvolvimento de um eixo para tratores de 160 cv a 240 cv, o TSA23. Segundo a empresa a tecnologia já foi exportada para as unidades da empresa na China e na Alemanha.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

O Itaú tem um pacote completo de soluções para financiamento, tanto para sua concessionária, quanto para seu cliente.

Conheça e saiba mais em: itau.com.br/veiculos

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



Produtor de Carroçarias e Implementos (Caminhões e Ônibus)



CAIO Induscar

Um grupo de investidores, dentre eles sócios da Caio Induscar, encarregadora paulista, localizada em Botucatu, investiu R\$ 67 milhões na compra de ativos da massa falida da Busscar Ônibus, de Joinville, SC. O negócio foi homologado pela Justiça em março e compreende as unidades da Busscar de Joinville, Pirabeiraba e Rio Negrinho, SC. A estimativa é a de que o grupo invista mais R\$ 100 milhões para atualizar as plantas, os gabaritos de montagem e seus equipamentos industriais.



Librelato

Como forma de contornar o momento de crise na área de caminhões a implementadora, localizada em Santa Catarina, tratou de aumentar sua participação no mercado internacional e firmou aliança com a Tremac, do Chile, para ampliar sua presença ali. Exportou US\$ 7 milhões em 2016, resultado 20% superior ao de 2015 e equivalente a 10% de sua receita líquida no ano. Principal destino das exportações brasileiras de semireboques o Chile responde, hoje, por cerca de 30% do total exportado pela empresa. Para o futuro a Librelato quer fechar acordos com empresas de Angola, da Colômbia e do Peru.



Marcopolo

Em agosto do ano passado a Marcopolo, uma das maiores encarregadoras de ônibus do mundo, incorporou totalmente sua concorrente Neobus, também de Caxias do Sul, RS, consolidando negociação iniciada no fim de 2015. Esta aquisição tem o sentido de aproveitar as sinergias das plantas, com ganhos de eficiência e racionalização de custos.



Randon

No primeiro trimestre a empresa registrou lucro de R\$ 1 milhão 579 milhões, revertendo prejuízo de mais de R\$ 9 milhões registrado em igual período do ano passado. O motivo principal dessa reviravolta foi o aumento da participação do segmento de autopeças no seu faturamento, que saltou de 44% para 53% na comparação direta do primeiro trimestre deste ano com o de 2016. A empresa tem investido bastante no mercado internacional, sendo merecedora, inclusive, de citação como a maior exportadora do Rio Grande do Sul, título outorgado pela ADVB RS durante a cerimônia do 45º Prêmio Exportação.

ASKING MORE
FROM CHEMISTRY

Nossa inspiração é buscar
sempre mais da química.



Saiba mais em: www.rhodia.com.br • www.solvay.com



Eaton Cummins

Depois de iniciativas conjuntas bem sucedidas nos Estados Unidos e, também, com a Ford no Brasil, Eaton e Cummins decidiram unir o seu conhecimento e formaram joint venture para o desenvolvimento, montagem e comercialização de transmissões automatizadas para veículos comerciais médios e pesados. A parceria, de nome Eaton Cummins Tecnologia de Transmissão Automatizada, busca sinergias para que as duas empresas possam trabalhar de forma conjunta e, assim, reduzir seus custos de investimento em desenvolvimento.



Honda

A empresa vem descentralizando seus centros de pesquisa e desenvolvimento e um dos novos centros de tecnologia estabelecidos é o do Brasil, localizado junto à planta de Sumaré, SP. Inaugurado em 2014, recebeu investimento de R\$ 100 milhões. O primeiro produto totalmente desenvolvido por este centro brasileiro foi o modelo WR-V, lançado no início deste ano.



Mercedes-Benz

A Mercedes-Benz aproveitou o atual momento negativo vivido pelo mercado brasileiro de veículos comerciais para, por meio da Alliance Truck Parts, subsidiária do Grupo Daimler que atua no Brasil na área de peças de reposição, intensificar suas vendas nesta direção. A empresa, que iniciou suas atividades aqui em 2014, fechou o primeiro quadrimestre do ano com alta de 150% em suas vendas com relação ao mesmo período do ano passado. A Mercedes-Benz, que também é controlada pelo Grupo Daimler, foi a primeira montadora a investir num modelo diferente de negócio no mercado de reposição.



PSA

A PSA, proprietária das marcas Peugeot e Citroën, passou por intensa reformulação das suas atividades no Brasil nos últimos anos. Batizado como Back to the Race, seu objetivo principal era dar rentabilidade às operações da empresa na região. A montadora unificou as principais ações da Peugeot e Citroën, tornando viável a redução de custos. Construiu, também, uma nova relação com seus fornecedores e renovou seu portfólio de produtos. O resultado: em 2016, a PSA comemorou o segundo ano seguido de rentabilidade na América Latina, cresceu 17% em vendas na região e prepara-se para trazer uma nova plataforma que dará origem a dezesseis novos produtos. Além disso, comemorou a produção de seus primeiros 1,5 milhão de veículos no Brasil.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

O Itaú tem um pacote completo de soluções para financiamento, tanto para sua concessionária, quanto para seu cliente.

Conheça e saiba mais em: itau.com.br/veiculos

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.





O carro não precisa ser básico se o financiamento for Itaú.

Com o novo financiamento de acessórios e serviços do Itaú, você pode incluir até 4% do valor do veículo em acessórios ou serviços, sem comprometer a aprovação do crédito. E o melhor disso é que o valor fica diluído no mesmo prazo do seu financiamento. Agora além do carro novo, você já pode sair com o carro equipado.

Acesse: itau.com.br/veiculos

Sujeito à análise de crédito. Produto disponível apenas nas concessionárias e lojas parceiras do Itaú.

Itaú. Feito para você.



DELPHI

Delphi

Uma das comodidades que passaram a ser produzidas pela empresa é a Delphi Data Connectivity, carregador para dispositivos como smartphones e tablets assim que eles entram no raio de alcance do equipamento. A tecnologia evita a necessidade de cabos, tomadas, adaptadores e, assim, mantém intacta a atenção dos motoristas na direção do veículo. O carregador utiliza um campo magnético para transmitir energia e tem capacidade similar à versão convencional sem fio.



General Motors

Foi uma das primeiras fabricantes a perceber que a conectividade viria a se transformar em grande diferencial de vendas no mercado brasileiro. A primeira geração de carros Chevrolet com conectividade veio em 2012, mas foi no ano passado que a empresa mostrou para valer seu talento ao oferecer, para quase toda sua linha, o OnStar, seu sistema global de telemática. O sistema já está disponível para cerca de 80% da linha produzida no Brasil.



Renault

O Captur representou um marco para a Renault: pela primeira vez na história a engenharia brasileira coordenou toda a criação do produto com o aval da matriz francesa. O carro foi desenvolvido pela Renault Tecnologia Américas, em São José dos Pinhais, PR, e desenhado pela Renault Design América Latina, em São Paulo. Equipe de 1 mil engenheiros, 70% dos quais brasileiros, trabalhou no desenvolvimento desta nova aposta da Renault para os Brics, grupo de países formado por Brasil, Rússia, China e Índia.



Volvo

A empresa apresentou o primeiro caminhão autônomo made in Brazil. O veículo, um caminhão semipesado do modelo VM, foi produzido no Centro Tecnológico de Engenharia da Volvo a partir de tecnologias já disponíveis no grupo, num trabalho conjunto com especialistas da Suécia. O caminhão já foi testado em operação em fazenda de cana-de-açúcar.

ASKING MORE
FROM CHEMISTRY

Nossa inspiração é buscar
sempre mais da química.

Saiba mais em: www.rhodia.com.br • www.solvay.com



IOCHPE-MAXION

1º Empresa do setor automotivo do Brasil a receber a certificação IATF 16949

Trata-se realmente de uma conquista memorável para a IOCHPE-MAXION, em especial para a Unidade de Cruzeiro-SP, detentora da Certificação, que tem como particularidade possuir duas Linhas de Negócios: MSC - MAXION Structural Components & MW - MAXION Wheels. Vale salientar que a IATF16949 foi lançada em 2016 e já se encontra suportada pela ISO 9001 publicada em 2015, o que torna o feito ainda mais importante, atendendo o que há de mais atualizado nas referências normativas de qualidade automotiva, segmento onde a empresa está inserida. A conquista só foi possível por conta de um alto nível de engajamento e comprometimento de todo o corpo técnico – administrativo – operacional em um esforço conjunto totalmente acolhido e respaldado pela alta direção das duas linhas de negócios. A auditoria em Cruzeiro-SP ocorreu em Abril/2017. Diferente das últimas certificações obtidas dentro do segmento automotivo, QS9000 e ISO/TS16949, o foco IATF é sem dúvida mais abrangente e redireciona as empresas para uma abordagem especial vinculada também à saúde do negócio.

Explorando as demandas relativas aos requisitos da Certificação, visualizamos um objetivo claro em atender tudo o que já existia nas anteriores, porém, com incrementos direcionados para uma correta e eficaz análise do Risco Negócio, onde a empresa organizada através de Processos Chave, já conhecidos, e das métricas particulares elencadas, está apta a uma eficiente gestão de sistema que ultrapassa as fronteiras da qualidade e absorve particularidades da gestão de negócios. Somada a esta nova abordagem, temos ainda a unificação do reconhecimento global por parte das autoridades reguladoras e com isso a aceitação das práticas reconhecidas internacionalmente para a gestão da qualidade no setor automotivo, até então não consolidada na ISO/TS16949 e ponto em aberto em relação a um modelo único para se entregar excelência, tanto para Clientes quanto às Partes Interessadas.

É sem dúvida uma nova forma de se tratar



E. Eduardo C. Portugal – Diretor da Qualidade & Engenharia

através de requisitos normativos o conceito de melhoria da eficiência e eficácia, análises de tendências, melhoria no sistema de documentação e processos, contingências e remediações oportunas, modelo para melhoria sistêmica e contínua, análise crítica baseada em retroalimentações de rotina, meios para alcançar e/ou exceder os requisitos de clientes através de linguagem comum que promova produtos e serviços mais seguros, rentáveis e confiáveis. É importante salientar também que a partir de Setembro/2018, inadiavelmente, a IATF 16949 será um requisito essencial para qualquer organização da Cadeia Global de Fornecimento Automotivo, ou seja, certificação como uma exigência contratual de Fornecedores. Neste sentido, nós da **MSC - MAXION Structural Components & MW - MAXION Wheels**, demos um importante passo e agora possuímos uma responsabilidade ainda maior em tornar a Certificação mais amadurecida a cada dia e em constante processo de melhoria contínua.

Exportador



Marcopolo

Para fugir da retração do mercado brasileiro de ônibus a Marcopolo investiu pesado em suas exportações, reforçando ainda mais o conceito de empresa global. O plano, Conquest, foi realizado por força-tarefa de mais de trinta executivos que, em doze meses, visitou mais de sessenta países. O resultado prático foi a conquista de dez novos mercados, nos quais a empresa ainda não atuava, e o aumento de 50% na sua receita com as vendas externas.



Scania

A fabricante, que completa 60 anos de atividade industrial no Brasil este ano, consolida-se como a maior exportadora brasileira de caminhões e ônibus. No ano passado, os negócios externos da filial brasileira cresceram 30% com relação a 2015, alcançando receita em torno de US\$ 1 bilhão. A expansão é fruto de estratégia mundial de manter a produção dos seus veículos constantemente atualizada. A empresa está lançando nova linha de veículos na Europa e a operação brasileira passou a enviar seus produtos para 22 países, Oriente Médio, Rússia e África do Sul incluídos. Hoje as exportações já representam 70% da produção local.



Toyota

A fabricante consolida sua planta brasileira como uma das principais bases de abastecimento do mercado latino-americano. No ano passado a Toyota exportou 53,5 mil unidades do Etios e do Corolla, volume que superou em 10% o resultado do ano anterior, crescimento médio anual que a marca pretende repetir na região.



Volkswagen

Historicamente a maior exportadora brasileira de veículos, a empresa registrou, de janeiro a maio deste ano, aumento de 63% nas suas exportações frente ao mesmo período do ano passado, alcançando 71 mil 86 unidades. Com este resultado, respondeu por 24% de todos os veículos exportados pelo Brasil nos primeiros cinco meses do ano. A operação brasileira viu crescer, também, suas exportações na área de motores, pois ganhou concorrência interna para fornecer por um período de oito anos motores para o México a partir de junho. O fornecimento será realizado a partir da fábrica de São Carlos, SP, que receberá investimento adicional de R\$ 50 milhões.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.


O Itaú tem um pacote completo de soluções para financiamento, tanto para sua concessionária, quanto para seu cliente.

Conheça e saiba mais em: itau.com.br/veiculos

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.





Nós oferecemos mais que
soluções padrões –
nossas soluções estabelecem
novos padrões.



Combustão



Híbrido



Elétrico

Oferecendo tecnologias do futuro que proporcionam maior economia de combustível, emissões reduzidas e grande desempenho. Como um fornecedor automotivo líder, e com o compromisso contínuo com a inovação, a BorgWarner fornece soluções ecologicamente corretas que melhoram o conforto de condução, o desempenho e a confiabilidade.

borgwarner.com

 **BorgWarner**

Faça revisões no seu veículo regularmente.



Iveco Bus

A Iveco Bus, veterana fabricante de ônibus na Europa, mas quase uma debutante aqui, onde iniciou sua produção há pouco mais de dois anos, alcançou o segundo lugar do mercado total de ônibus em abril, com 18% de participação e de 14% no acumulado nos primeiros quatro meses. Investiu pesado principalmente em pós-venda e criou vários serviços para ganhar a confiança dos transportadores de passageiros brasileiros, tais como o Non-stop, suporte técnico remoto 24 horas que atende todo território nacional, e o Windelivery, que consiste na reposição de peças avariadas em prazo máximo de 24 horas.



MAN

A montadora percebeu nos serviços prestados na área de pós-venda um grande diferencial para se sobressair da concorrência e iniciou uma série de ações para atender melhor à expectativa de seus clientes. Uma delas foi a redução em 20% dos preços dos contratos de manutenção, que também ficaram mais flexíveis e podem ser firmados diretamente com a empresa. Também apostou em veículos vocacionais, como betoneiras e caminhões de lixo, e criou linha de peças para o mercado de reposição com custo até 50% menor do que as originais e possuem vida útil um pouco menor do que as originais, mas que superam a durabilidade das encontradas no mercado paralelo.



Renault

A Renault colocou no ar campanha de antecipação de vendas do novo Kwid, mostrando o carro dois meses antes do lançamento e apresentando-o como SUV compacto. A campanha entrou no ar em meados de junho, dois meses antes da chegada oficial do modelo às revendas e, segundo a empresa, obteve ótimo retorno em termos comerciais. A pré-venda do Kwid, feita pela internet e com benefícios como taxas de financiamento menores, superaram em quatro vezes o previsto. O desempenho fez com que a empresa anunciasse a manutenção das vendas somente on-line até o fim do ano.



Schaeffler

Foi uma das primeiras empresas a entender e a investir na nova categoria de publicidade, o branded content, para difundir e explicar seus principais diferenciais de tecnologia e qualidade de forma direta aos seus mais diversos públicos consumidores. Somente em AutoData a empresa já publicou quatro anúncios desta modalidade em 2017.

ASKING MORE
FROM CHEMISTRY

Nossa inspiração é buscar
sempre mais da química.

Saiba mais em: www.rhodia.com.br • www.solvay.com



Fiat Argo

Primeiro veículo de uma nova fase da Fiat no Brasil, o Argo tem a missão de fazer a empresa renascer no país. Disputará espaço na categoria dos compactos Premium. O novo carro é oferecido em sete versões, com três opções de motor e três de câmbio, incluindo um automático. É recheado de opcionais, como o sistema start-stop.



Hyundai Creta

A Hyundai aposta no segmento que mais cresce no mercado brasileiro, o de SUVs compactos. O Creta chegou ao mercado no fim do ano passado com unidades bem equipadas desde a versão de entrada: sistema multimídia, direção elétrica, computador de bordo, controle de tração e sistema start-stop. As opções de motor vão do 1.6 com 130 cv ao 2.0 de 166 cv.



VW up! TSI Conect

Equipado com motor TSI, turbo, 1.0 de 3 cilindros e 105 cv de potência, a versão do up! lançada este ano oferece o sistema Composition Phone que, por meio de um aplicativo gratuito, estabelece a conectividade de rádio, carro e telefone celular. Com tela de 5 polegadas o sistema conta com entradas auxiliar e SD-Card e porta USB.



Renault Kwid

Fruto de inédita plataforma global desenvolvida pela aliança Renault Nissan, o Kwid marca o início de uma família de veículos que chegará ao mercado nos próximos dois anos, para as duas marcas. Colocará a Renault, com argumentos, no mais importante segmento do mercado. O carro foi lançado em três versões, todas 1.0 de três cilindros e quatro airbags.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

O Itaú tem um pacote completo de soluções para financiamento, tanto para sua concessionária, quanto para seu cliente.

Conheça e saiba mais em: itau.com.br/veiculos

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



Chevrolet S 10

A picape S 10 passou a oferecer, este ano, também a opção de motorização flex com transmissão automática. Seguindo o conceito da General Motors de ofertar conectividade em todos os veículos, está equipada com o sistema Onstar que oferece serviços de segurança, emergência, recuperação veicular e navegação.



Fiat Toro

A presença desta picape, que foi o primeiro veículo Fiat fabricado fora da fábrica de Betim, MG, é crescente nas ruas e estradas brasileiras. O veículo representou o início da reformulação de portfólio da empresa no Brasil e chegou ao mercado com a proposta de conciliar o espaço interno e o conforto de um SUV com capacidade de carga de 1 tonelada.



Ford Ranger

A Ranger é uma das campeãs históricas de vendas deste segmento de picapes no Brasil. Em suas versões mais recentes passou a oferecer vários itens de conforto que a tornaram mais sofisticada, como direção elétrica e a nova calibração de transmissão, inovações que resultaram em substancial redução no consumo de combustível.



Mercedes-Benz Sprinter

Um dos veículos mais procurados pelas empresas de entregas geradas pelo comércio eletrônico para a distribuição de produtos nas cidades, a linha Sprinter é formada por chassis-cabine, furgões e vans de passageiros. Em 2017, a Mercedes viu a participação do modelo no segmento de large vans crescer de 29% no ano passado para 51%.

ASKING MORE
FROM CHEMISTRY

Nossa inspiração é buscar
sempre mais da química.

Saiba mais em: www.rhodia.com.br • www.solvay.com


RHODIA
SOLVAY GROUP

NEO RODAS

ADAMO PUBLI. (11) 99305-6686

FINALISTA DO PRÊMIO
AUTODATA 2017

FORNECEDOR DE
PEÇAS, PARTES
E COMPONENTES

Agradecemos
a todos que
fazem parte
desta história
de sucesso!

NOSSOS CLIENTES

- VOLKSWAGEN • GM • MITSUBISHI
- BYD • HYUNDAI-CAOA • FCA • LIFAN



NEO
RODAS

www.neorodas.com.br



Ford Cargo 816

Modelo líder da marca Ford, desfila como um dos primeiros do ranking do mercado brasileiro na categoria de leves e também briga pelo espaço na demanda maior de transporte nos grandes centros urbanos que é gerado principalmente pelas empresas especializadas em comércio eletrônico.



Mercedes-Benz Actros

A Mercedes-Benz teve bons motivos para comemorar o desempenho do seu modelo rodoviário pesado Actros em 2016. O caminhão mais do que dobrou suas vendas, chegando a 784 unidades emplacadas. Somando-se as da linha fora de estrada do modelo as vendas totais chegaram a 903 unidades.



Scania R 440

É um dos principais produtos fabricados e comercializados pela Scania no Brasil. Em 2016, segundo dados da Fenabrave, foi o caminhão pesado mais vendido em sua categoria, com 1 mil 905 unidades emplacadas e participação de 12% no seu segmento.



Volkswagen Delivery 8.160

O modelo apareceu como o caminhão mais vendido no mercado brasileiro no primeiro semestre de 2017. Ao todo foram comercializadas 1 mil 35 unidades do 8.160 até junho, de acordo com números do Renavam.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

O Itaú tem um pacote completo de soluções para financiamento, tanto para sua concessionária, quanto para seu cliente.

Conheça e saiba mais em: itau.com.br/veiculos

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



MAGNETI MARELLI.
HÁ QUASE 100 ANOS, PROJETANDO E DESENVOLVENDO OS MAIORES
LANÇAMENTOS DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA.



Por meio da divisão Powertrain, a Magneti Marelli desenvolve, produz e vende componentes para controles de motores e transmissões para automóveis, motocicletas e veículos comerciais leves. Um know-how conquistado com muita pesquisa, trabalho árduo e talento. Tudo para oferecer as melhores soluções e o máximo de segurança e conforto aos motoristas. É assim, pensando no futuro, que a Magneti Marelli está presente no seu dia a dia.

Iveco SoulClass

O braço fabricante de ônibus da CNH Industrial lançou o novo modelo SoulClass, versão atualizada do micro-ônibus desenvolvido para concorrer a licitações do programa Caminho da Escola. O novo veículo utiliza o mesmo chassi da van Daily e será encarroçado pela Caio Induscar. O novo ônibus nasceu com índice de nacionalização de 80%.



Mercedes-Benz O-500 UDA

Destinado ao transporte urbano de passageiros, o O-500 UDA é um superarticulado que permite a utilização de carrocerias de até 23 metros. A utilização principal é nos corredores de ônibus das grandes cidades da América do Sul. Em São Paulo, onde roda a maior frota de ônibus urbanos do País, estão em circulação mais de novecentas unidades.



Volvo 17.230 ODS

Para ampliar sua oferta em conforto aos passageiros, a MAN vem dotando a família Volvo com suspensão pneumática. Um dos destaques é o modelo 17.230 ODS, assim equipado tanto na dianteira como na traseira e que foi projetado para suportar operações severas de transporte.



Volvo híbrido

De olho no meio ambiente a Volvo já dispõe de modelo desenvolvido com tecnologia híbrida, que possibilita a redução de até 35% no consumo de combustível e de até 50% na emissão de poluentes. Várias unidades desses ônibus já circulam, hoje, em Curitiba, PR, e em Bogotá, Colômbia.

ASKING MORE
FROM CHEMISTRY

Nossa inspiração é buscar
sempre mais da química.

Saiba mais em: www.rhodia.com.br • www.solvay.com


RHODIA
SOLVAY GROUP

Traga a revolução digital para seu evento
Nos conheça melhor em sunsetdigitaevents.com



Foi um sucesso o evento de Agosto da AutoData. O uso do app ajudou no filtro de perguntas, facilitou a comunicação com os participantes e gerou engajamento. Conheça você também os benefícios de ter o aplicativo no seu evento



Gere engajamento

Proporcione a interatividade entre os participantes através do feed de notícias. As postagens são feitas em tempo real e todos podem curtir, comentar e até mesmo compartilhar para as redes sociais



Conheça seu público

Através das avaliações das palestras, da pesquisa de satisfação e das enquetes você poderá ter a avaliação do seu evento e definir novas estratégias para os próximos eventos.



Surpreenda seu cliente

Crie um ambiente onde os participantes serão atualizados com as informações do seu evento de maneira objetiva. Agilize a comunicação através do envio de push e reúna em um só local todas as informações do evento.



Reduza seus custos

Diminua o investimento em material gráfico e gere novos canais de receita através dos anúncios patrocinados dentro do aplicativo.

BMW i3

Veículo de entrada no portfólio da BMW o i3 surgiu como primeiro carro totalmente elétrico vendido para qualquer tipo de consumidor no Brasil. Oferece estilo, tecnologia, conectividade e emissão zero de poluentes.



Citroën Grand C4 Picasso

Representante da categoria dos monovolumes, aposta no luxo, no conforto para sete lugares e em tecnologias do tipo banco relax e espelho retrovisor com localizador de ponto morto para fazer frente às SUVs no Brasil.



Ford Novo Fusion

O modelo já consagrado aqui na categoria Premium ganhou novo design e novas tecnologias semiautônomas e passou a ser oferecido em quatro versões. É um dos sedãs de luxo mais vendidos no mercado brasileiro: no primeiro trimestre registrou 87% das vendas do seu segmento.



JAC T5 CVT

Também inserido no segmento de minivans, o veículo de sete lugares tem uma das melhores relações custo-benefício do mercado. É um modelo confortável, dotado de motorização de potência intermediária que possibilita desempenho bastante interessante em termos de dirigibilidade e de consumo.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

O Itaú tem um pacote completo de soluções para financiamento, tanto para sua concessionária, quanto para seu cliente.

Conheça e saiba mais em: itau.com.br/veiculos

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



Personalidade do Ano

Em época em que o setor automotivo brasileiro está se reestruturando, com o objetivo de ganhar competitividade e iniciar trajetória de crescimento sustentável, ele tem sido o principal condutor das necessidades das empresas diante da opinião pública e do governo. É o principal representante das montadoras na negociação do Rota 2030.

Antonio Megale,
presidente
da Anfavea



Besaliel Botelho,
presidente da
Robert Bosch



O principal executivo da Robert Bosch aqui há vários anos, foi o condutor dos rumos da companhia nestes anos de crise e tem aparecido como um dos principais líderes do segmento de autopeças neste momento delicado da economia. Tem participação ativa no Sindipeças e nas decisões do Rota 2030.

O português chegou ao Brasil em 2011 e foi o líder do trabalho de reestruturação das atividades da PSA na América Latina. Com a unificação das ações da Peugeot e da Citroën, reconduziu a empresa ao caminho da competitividade. Em seu horizonte, está a preparação da empresa para receber uma nova plataforma.



Carlos Gomes,
presidente
da PSA



Roberto Cortes,
presidente
da MAN

É um dos principais líderes do segmento de veículos comerciais no Brasil. Tem procurado conduzir sua empresa dentro de parâmetros sempre positivos, mesmo nesta época em que o mercado brasileiro de caminhões e ônibus atravessa uma de suas mais contundentes crises.

ASKING MORE
FROM CHEMISTRY

**Nossa inspiração é buscar
sempre mais da química.**



Saiba mais em: www.rhodia.com.br • www.solvay.com



Evento promovido pela AutoData Editora em parceria com a Qualcomm mostrou o caminho para ter empresas e veículos de olho no futuro

Redação AutoData | redacao@autodata.com.br

No Seminário AutoData Os Novos Desafios da Indústria Automotiva Brasileira a tônica dos debates foi a forma pela qual a tecnologia está inserida nas atividades das empresas do setor. O evento reuniu duzentos representantes da cadeia automotiva no auditório do World Trade Center, em São Paulo, no dia 21 de agosto.

Antonio Megale, presidente da Anfavea, foi o primeiro a subir no palco. Ele disse em que pé estão as discussões da nova política industrial, o Rota 2030. Segundo Megale a nova diretriz, que deve entrar em vigor no ano que vem por meio de medida provisória, conterá normas de eficiência energética, mobilidade e segurança veicular, e preten-

de aproximar mais Brasil e Argentina.

No Rota 2030 os governos estão discutindo a harmonização das legislações técnicas para o setor automotivo de cada país: "Esse é o primeiro passo que estamos dando. Pensar uma indústria regional é importante até para as negociações do acordo de livre comércio do Mercosul com a União Europeia.

Parabéns Volvo



Anos de Brasil

A **TruckBus Rubber Parts**, líder de mercado e parceira no desenvolvimento de soluções inovadoras em borracha e metal-borracha, tem orgulho em fazer parte dessa jornada de sucesso. É uma honra compartilhar essa estrada com uma das maiores produtoras de veículos de transporte pesados do Brasil.

VOLVO

Truck Bus
rubber parts

Metade dos brasileiros se mostra disposta a dirigir veículos autônomos, independente da infraestrutura

Rogério Monteiro,
diretor da IPSOS

Precisamos estar afinados para podermos competir no mercado global”.

Megale afirmou que o segundo passo acontece de forma natural, pois as empresas já usam os dois países como bases produtoras para a região: “Mas, ainda, o custo é alto, pois há diferenças na legislação que impedem o ganho de competitividade regional. Equacionadas essas questões as empresas poderão usar o parque fabril dos países até para a regulação dos seus estoques e fazer da região base de exportação”.

Segundo ele, dispor de uma política regional poderia aumentar a capacidade de produção e, assim, tornar o Mercosul um jogador importante no mercado mundial: “Poderemos fabricar de 6 a 7 milhões de veículos por ano. Poderíamos ser um dos maiores fabricantes no mundo. Mas, para isso, precisamos pensar o regional”.

O segundo a subir no palco foi Péricles Mosca, diretor de OnStar e Maven da General Motors. Ele disse que existem 200 mil veículos conectados no Mercosul por meio do sistema OnStar. O sistema surgiu há vinte anos nos Estados Unidos e tem em todo o mundo 7 milhões de usuários. No Brasil foi lançado em setembro de 2015 no modelo Chevrolet Cruze. Entram na contabilidade da empresa carros equipados com sistemas de entretenimento e navegação de fábrica.

AUTOMAÇÃO A CAMINHO — Tomando como gancho a tecnologia no setor automotivo, foi apresentada pesquisa da IPSOS com as principais tendências de mobilidade. Rogério Mon-

teiro, diretor geral da área automotiva da IPSOS, disse que o levantamento foi feito com mais de dez mil pessoas de nove países: Alemanha, Brasil, China, Espanha, Estados Unidos, França, Itália, Japão e Reino Unido.

O brasileiro ficou em segundo lugar, com 44%, na preferência por condução autônoma, atrás apenas da China, com 57%: “Metade dos brasileiros se mostra disposta a dirigir veículos autônomos, independentemente da infraestrutura. Pode ser um fator para impulsionar as montadoras a desenvolver a tecnologia dos autônomos”.

Essas novas tecnologias são, em sua maioria, testadas em veículos premium. João Oliveira, diretor comercial da Volvo Cars Brasil, e Henrique Miranda, executivo da BMW no Brasil, lembraram que o futuro dos veículos passa pelas tecnologias desenvolvidas por suas empresas.

O FIM DAS MORTES — Na Volvo Cars, Oliveira notou, há um programa que visa a acabar com as mortes e diminuir o número de feridos gravemente em seus carros até 2020: “Para isso estamos desenvolvendo muitas tecnologias de veículo autônomo. Em 2018 cem carros desse tipo rodarão na Suécia como teste, sempre com famílias. Dados mostram que 90% dos acidentes automobilísticos são causados pelo homem e, se conseguirmos reduzir essa intervenção humana, poderemos chegar a essa meta”.

Essa também é a ideia que vige nos centros de desenvolvimento da BMW. Miranda disse que os carros da em-

VOLVO

PARABÉNS PELOS SEUS 40 ANOS DE BRASIL.



A Volvo conecta pessoas, fomenta negócios, cria possibilidades e oportunidades onde estiver. É uma missão de desenvolvimento sendo cumprida todos os dias. A Schulz Automotiva se sente honrada em estar junto da Volvo em sua jornada pelas estradas do Brasil e do mundo. Estaremos juntos na construção do futuro, vencendo novos desafios e superando qualquer distância.



Peças fundidas, usinadas, pintadas e montadas

SCHULZ
AUTOMOTIVA

www.schulz.com.br

presa já contam com SIN cards, que conectam o veículo a uma central: “Conseguimos acabar com a revisão programada. Temos acesso a todos os dados do veículo e sabemos quando e o que precisa de manutenção. É importante porque o concessionário se prepara para receber aquele cliente e dá mais confiabilidade para o serviço”. O cartão SIN também conecta o carro com a casa do motorista.

GESTÃO DA FROTA — A revolução tecnológica na indústria automotiva envolvendo conectividade, automação, eletrificação e mobilidade foi a nota forte do painel sobre o futuro tecnológico dos veículos comerciais.

Para Alan Holzmann, diretor de planejamento e desenvolvimento de caminhões da Volvo, a conectividade terá impactos na gestão da frota, aumentando a produtividade e reduzindo custos, pois serão necessários menos veículos para realizar o mesmo trabalho. Já a automação fará aumentar a segurança e diminuirá a manutenção dos veículos: “A tecnologia já existe. A questão é quando estará disponível para caminhões e ônibus”.

Já a MAN lançou plataforma de conectividade que permite conexão com veículos de diferentes marcas com o objetivo de fazer gestão logística e da frota. Apesar da rapidez tecnológica é preciso buscar alternativas locais, de acordo com Leandro Siqueira, diretor de engenharia e desenvolvimento da MAN: “O Brasil tem grande capacidade de produção de biocombustíveis, que podem ser utilizados para fortalecer

nossa indústria. Acredito que os veículos com motores a combustão interna ainda serão utilizados por um tempo, combinados com outros combustíveis”.

Com a demanda crescente por conectividade e mobilidade a Bosch projetou crescimento de 25% no volume de veículos conectados até 2025, chegando a 250 milhões de unidades em circulação no mundo todo. O cenário traçado estimulou a companhia a investir na oferta de serviços ligados à conectividade. O mais recente esforço foi a construção de um centro de armazenamento de dados, um datacenter, em Bremen, Alemanha.

A IMPORTÂNCIA DO DATABASE — Besaluel Botelho, presidente da Bosch na América Latina, contou que serão reunidos nos servidores do local os dados gerados pelos veículos conectados que possuem os sensores da empresa: “O investimento foi de € 1 bilhão no local e mostra como a empresa está se preparando para atender uma demanda que será importante no futuro”.

O executivo disse, também, que a estratégia faz parte de um novo pacote de serviços ligados à internet com lançamento esperado para 2018.


“Valorizar a nossa realidade como uma alavanca para desenvolver a tecnologia na indústria automotiva brasileira” é o caminho, afirmou Camilo Adas, integrante do board da SAE Brasil: “A engenharia automotiva brasileira desenvolveu o álcool como combustível por causa do alto preço do barril do petróleo na década de 1970. O etanol e o biodiesel são invenções

genuinamente brasileiras de que podemos nos orgulhar”.

O SALTO DA QUALCOMM — Marcos Lacerda, vice-presidente da Qualcomm para o Brasil, anunciou que as autoridades regulatórias dos Estados Unidos aprovaram a compra da NXP, produtora de semicondutores, pela empresa, por US\$ 38 bilhões. Com o negócio a Qualcomm aumentará sua participação no segmento automotivo — a NXP tem onze montadoras como clientes e dez empresas sistemistas de autopeças — e, globalmente, passa a concentrar mais seus esforços no segmento de conectividade de veículos.

Há três anos, quando foi criada, a divisão de negócios para a indústria automobilística da Qualcomm estava abaixo das demais em termos de faturamento. À época, com o mercado de smartphones em alta, o segmento de chips para dispositivos móveis era o que mais gerava receita — a empresa é a principal fornecedora do componente para o Apple iPhone. Hoje o setor automotivo é a terceira área de atuação da companhia e se prepara para ser, com o aumento da demanda por conectividade nos veículos, a principal.

De acordo com Lacerda, o negócio fará aumentar o número de funcionários da empresa no mundo todo, um quadro que saltará dos atuais 30 mil para 70 mil com os funcionários da NXP: “Atualmente está sendo estruturada a nova composição de executivos com a chegada de novos diretores, e é cedo, ainda, para dimensionarmos os impactos da aquisição no Brasil”. **AD**



We make what matters work*
Fazemos funcionar o que é importante*

EAT•N

Powering Business Worldwide

VOTE
EAT•N

Finalista no Prêmio AutoData 2017
nas Categorias Powertrain e Gestão.

60 ANOS
DE
BRASIL



Volvo se renova aos 40 anos



Com investimento de R\$ 1 bilhão, empresa renovará fábrica e desenvolverá produtos

Ana Paula Machado | anamachado@autodata.com.br

A história da Volvo no Brasil teve início dentro de um Fusquinha, com dois jovens suecos a bordo: Tage Karlsson e Anders Levim. Em várias viagens pelas rodovias Presidente Dutra, que liga São Paulo ao Rio de Janeiro, e Régis Bittencourt, da Capital paulista a Curitiba, eles perce-

beram a necessidade da renovação da frota de caminhões que trafegava pelas estradas do País, principalmente os pesados. De suas observações práticas surgiu o plano de viabilidade econômica para a fábrica brasileira, logo encaminhado ao Ministério de Indústria e Comércio. O ano era 1976.

Os entusiasmados suecos não contavam, no entanto, com a burocracia brasileira. O projeto não era analisado e estava engavetado no Ministério. Até que um dia, por vontade própria do então presidente da República, um general, ansioso pela descentralização industrial, o projeto foi aprovado. O

ministro Ângelo Calmon de Sá marcou a cerimônia de assinatura do protocolo de entendimento para o Rio de Janeiro. O fato curioso da cerimônia foi que, devido ao óbito do familiar de um dos suecos, a cerimônia foi antecipada e apenas um jornalista, Fred Carvalho, e um repórter fotográfico, Paulo Igarashi, estavam presentes.

As obras da fábrica, no distrito industrial de Curitiba, PR, começaram em 1977, e o primeiro produto chegou ao mercado em 1979, o chassi de ônibus B58, o primeiro com motor central no Brasil. Em 1980 a Volvo lançou o seu caminhão N10 e, um ano depois, foi a vez do N12. Nessa época as fabricantes instaladas aqui viram a produção de caminhões despencar de 102 mil 17 unidades para 76 mil 350 mil.

Muitos pensaram que a recém-chegada empresa poderia fazer as malas e retornar à Suécia. Mas tanto os executivos daqui quanto os de lá apostaram na unidade brasileira e a Volvo iniciou uma ofensiva de marketing para apresentar os seus produtos em um mercado que tinha como referência de qualidade e robustez os veículos Mercedes-Benz.

Desde então, lançamento após lançamento, a Volvo se consolidou cada vez mais como uma das grandes montadoras de caminhões do País. Tanto é que, mesmo atuando em dois segmentos de mercado — o de caminhões pesados e o de semipesados —, a empresa se mantém na quarta posição do ranking de vendas, atrás de Mercedes-Benz, MAN e Ford, todas elas full line. Em 2013 a Volvo ultrapassou a

Ford e foi a terceira melhor em vendas, com 20,7 mil veículos licenciados.

APOSTA ALTA — Este ano a Volvo anunciou plano de investimento de R\$ 1 bilhão para a América Latina. Os recursos serão aplicados até 2019 e devem ser usados na fábrica brasileira, na melhora da rede de concessionários no Chile e em desenvolvimento de produtos.

Wilson Lirmann, presidente da companhia para a região, disse que se prepara para a retomada do mercado. Os investimentos, no entanto, são menores do que o ciclo anterior, que durou de 2013 a 2015. O executivo ressaltou que foram aplicados US\$ 500 milhões, R\$ 1,5 bilhão em valores atuais. “90% do aporte de R\$ 900 milhões

B8R o mais recente lançamento. Chassi e motor passaram a ser produzidos aqui.





B58, o primeiro Volvo montado no Brasil

serão investidos na operação brasileira e, desses, boa parte na atualização de nossos centros de desenvolvimento. Estamos nos preparando para a retomada. Quem está na frente sempre bebe água fresca.”

Apesar da confiança reestabelecida para este ano, 2016 não foi bom para a Volvo. O faturamento na região caiu de R\$ 5,5 bilhões, apurados em 2015, para R\$ 4,8 bilhões no ano passado:

“Hoje a subsidiária brasileira responde por 5% da receita global da companhia e está longe de ser satisfatória. Já chegamos a uma participação de 10%, quando o mercado brasileiro estava demandante”.

Lirmann ressaltou que, em 2011, o Brasil era o segundo maior mercado da Volvo no mundo em volume de caminhões vendidos, com mais de 20 mil unidades licenciadas. No ano passado figurou como quinto maior mercado para a companhia, com 6 mil 258 caminhões vendidos, de acordo com dados da Anfavea. “Estamos atrás dos

Estados Unidos, Alemanha, Reino Unido e França.”

Para este ano a estimativa da Volvo para o Brasil é crescimento de até 10% nas vendas de caminhões pesados e semipesados.

Com o mercado doméstico ladeira a baixo, a produção em Curitiba trabalha com ociosidade perto de 70%. Isso fez com que a companhia ajustasse sua folha de pagamentos e reduzisse em quatrocentas pessoas o número de funcionários na unidade: “Hoje operamos com 3 mil empregados, um contingente ajustado à nossa realidade. Praticamente durante todo o ano passado estávamos com um programa de demissão voluntária aberto e tivemos muitas adesões”.

No ano passado, conforme dados da Anfavea, a Volvo fabricou 9 mil 679 caminhões e ônibus. Essa produção foi sustentada pelo mercado externo de maneira expressiva. A Volvo, em 2016, exportou 4 mil 369 unidades, o que representou cerca de 40% da montagem em Curitiba. Em 2015 a participação das vendas externas na produção havia sido de 29%. “Crescemos em mais de 30% os volumes entregues para os países da América Latina. Peru, Chile e Argentina cresceram muito no ano passado. Para 2017 acreditamos que esses mercados devam continuar aquecidos”, afirma Lirmann. “Há muitos projetos, principalmente de mineração, sendo reativados no Peru e no Chile. Inclusive, dentro dos investimentos para o triênio, expandiremos a rede no Chile para atender a essa demanda.”

AD

CONQUISTAMOS A SUA CONFIANÇA.



AGORA, GOSTARÍAMOS DE CONQUISTAR O SEU VOTO.

POWERTRAIN ☒
GESTÃO ☒



A **Cummins** é uma das finalistas no **Prêmio AutoData 2017** na categoria **POWERTRAIN**. Ser uma das marcas de motores mais reconhecidas do mercado mostra que estamos na direção certa, e isso nos motiva a fazer cada vez mais. Aproveite e vote também na categoria **GESTÃO**, na joint venture **Eaton Cummins**.

Acesse e vote em www.autodata.com.br.

0800 286 6467

atendimento@cummins.com

fb.com/cumminsbrasil

cummins.com.br



Grupo dos 13

Ford elege seus melhores fornecedores na América do Sul

Bruno de Oliveira | bruno@autodata.com.br

A Ford elegeu seus treze melhores fornecedores de 2017. A entrega do prêmio Top Supplier aconteceu em agosto e contemplou empresas brasileiras e argentinas. Foram utilizados critérios de avaliação como qualidade, custos, logística, relacionamento comercial e manufatura. O evento contou com a presença de Hau Thai-Tang, vice-presidente global de desenvolvimento do produto e compras, de Burt Jordan, vice-presidente global de compras, e de Sue Leone, diretora

global de assistência técnica aos fornecedores das Américas.

Alcione Jarzynski, diretora de assistência técnica aos fornecedores Ford para América do Sul, disse que a premiação representa a oportunidade de estreitar o relacionamento com os parceiros na região. “É um reconhecimento pelo investimento em melhoria contínua para oferecer o máximo em qualidade e custo-benefício”, disse. “O prêmio também promove as melhores práticas e o desenvolvimento sustentável.”

POLO DE CAMAÇARI — Na categoria Chassi, a Continental foi eleita o principal parceiro da Ford. A empresa, subsidiária de grupo que atua em outros segmentos dentro do setor automotivo, como sistemas de telemetria, componentes para painel de veículos e pneus, ganhou pela primeira vez o prêmio, existente há dezessete anos. A companhia é uma das empresas que compõem o polo indústria de Camaçari, BA, onde são produzidos os modelos Ka e EcoSport.

A vencedora na categoria Caminhões foi a Cummins, que fornece motores diesel para a linha leve da Ford, como o Cargo, o F-350 e o F-4000. Os componentes são produzidos em Guarulhos, SP. A partir do ano que vem a companhia iniciará o fornecimento de motores 2.8 litros para a Série F da Ford – atualmente o motor vem da China.

“Esta condecoração celebra os esforços que a Cummins tem dedicado para oferecer serviços, produtos e atendimento em excelência, além do trabalho em equipe de nossos profissionais”, afirmou Luís Pasquotto, presidente da Cummins no Brasil. “Nossa missão é desenvolver soluções que contribuam com o sucesso de nossos clientes.” **AD**

Ford Top Supplier 2017

| | |
|----------------------------------|---|
| Carroceria e Exterior | Pilkington |
| Carroceria e Interior | Autoneum Argentina |
| Chassis | Continental |
| Sistemas Elétricos e Eletrônicos | Visteon Amazonas |
| Componentes de Powertrain | Spicer Ejes Pesados |
| Instalações de Powertrain | MGI Coutier Argentina |
| Matéria-Prima Estampada | Jardim Sistemas Automotivos e Industriais |
| Materiais Industriais | Marposs Aparelhos Eletrônicos de Medição |
| Serviços | Llacuna Desenvolvimento Estratégico |
| Logística & Transporte | AESA Empilhadeiras |
| Máquinas e Equipamentos | Durr |
| Peças e Acessórios | Sofape |
| Caminhões | Cummins |

PRÊMIO AUTODATA 2017

VOTE NA AETHRA "MELHOR SISTEMISTA"

Acredite em mais de quarenta anos de inovação e excelência, comprovadas pelas maiores montadoras.

TECNOLOGIA BRASILEIRA
INOVANDO O MUNDO AUTOMOTIVO

HOTSTAMPING

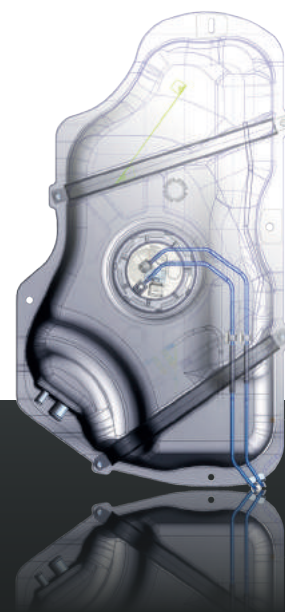
- PROCESSO EXCLUSIVO E INOVADOR DE ESTAMPAGEM A QUENTE
- LINHA DE PRODUÇÃO COMPACTA
- PERFEITA SOLDABILIDADE

ROLL FORMING

- REDUÇÃO DE MASSA E CUSTO
- AÇO EM ALTA RESISTÊNCIA
- MAIOR LINHA DA AMÉRICA LATINA

TANQUE HÍBRIDO

- 100% RECICLÁVEL
- AÇO INOXIDÁVEL AISI 304
- REVESTIMENTO ORGANOMETÁLICO



Terceiro turno na Anchieta

A Volkswagen investe R\$ 2,6 bilhões na fábrica Anchieta, em São Bernardo do Campo, SP, para a fabricação do novo Polo e do sedã Virtus. Quando a linha de produção estiver a todo vapor a empresa abrirá um terceiro turno de trabalho. “Mas não vamos contratar”, disse o presidente David Powels. “Temos de duzentos a trezentos funcionários em regime de lay off”.

Da Suécia para Curitiba

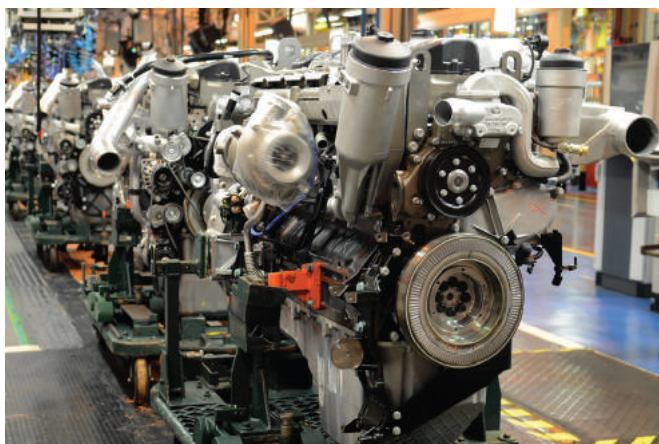
A Volvo desenvolve um novo motor para o chassi B8R de ônibus urbano de 15 toneladas. Com versões de 250 a 330 cv, foi desenvolvido na Suécia e nacionalizado pela Volvo Bus Latin America. O projeto do chassi foi liderado pela engenharia brasileira em parceria com França e Índia. “A nacionalização do motor faz parte do investimento de R\$ 1 bilhão na região”, disse o presidente Fabiano Todeschini.

Gravataí ganha seis sistemistas

Seis novos fornecedores decidem se instalar em Gravataí, RS, após a General Motors anunciar investimento de R\$ 1,4 bilhão na fábrica gaúcha. A planta produzirá novos modelos a partir de 2020. Inaugurado em 2000 o complexo industrial começou com dezesseis fornecedores. Atualmente são 21 empresas, que fornecem componentes para Prisma e Onix.

Visiste nossa fábrica

A Toyota inaugura centro de visitas na fábrica de São Bernardo do Campo, SP. Com investimento de R\$ 5 milhões, o espaço faz uma viagem pela história da empresa. Conta com veículos icônicos e simulador de direção do Prius. O local será aberto em janeiro e é parte do projeto São Bernardo ReBorn, que investe R\$ 70 milhões na revitalização da unidade erguida em 1962, a primeira fora do Japão.



Divulgação/MBB

Do ABC para a Alemanha

A Mercedes-Benz do Brasil inicia, em agosto, a exportação de motores Euro 3 para a Daimler, na Alemanha. É a primeira vez que motores produzidos em São Bernardo do Campo, SP, são enviados para uma fábrica alemã. Os motores equiparão o modelo rodoviário Actros e os fora de estrada Arocs e Zetros, que serão exportados para África e Oriente Médio. A expectativa é a de que o contrato tenha vigência pelo menos até 2020.



Divulgação/Iveco

Tector automatizado

A Iveco passa a equipar seu caminhão semipesado Tector com câmbio automatizado produzido pela Eaton. O modelo se junta à versão manual, responsável pelo aumento das exportações no ano passado. No primeiro semestre a empresa exportou 1,7 mil caminhões, alta de 144%. O Tector é produzido em Sete Lagoas, MG, tem motor de 300 cv e atende à norma Euro 5 de emissões.



Pela vida. Escolha o trânsito seguro.



No Prêmio AutoData, vote na marca que não para de trazer inovação.

A Mercedes-Benz foi indicada entre as Melhores do Setor Automotivo pelo Prêmio AutoData 2017, nas seguintes categorias: Montadora de Veículos Comerciais, Gestão, Veículo Comercial Leve (Sprinter), Veículo Caminhão (Actros) e Veículo Ônibus (O 500).

Acesse www.autodata.com.br e vote na Mercedes-Benz.

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

Mercedes-Benz





Demel levou o primeiro Prêmio AutoData

Fatos que marcaram as histórias de AutoData e da indústria automobilística

Conforme relatou o diretor de AutoData, Vicente Alessi Filho, na edição 137, em janeiro de 2001, os eleitos na primeira edição da premiação da editora receberam seus troféus em uma cerimônia para 350 pessoas no bufê Torres, em São Paulo, com a presença do Quarteto Haydn. Desde então o Prêmio AutoData tornou-se o principal reconhecimento empresarial do setor automotivo brasileiro.

Naquele ano o laureado como Personalidade do Ano foi o austríaco Herbert Hubert Demel, então presidente da Volkswagen. Na seção From the Top Fred Carvalho e S Stéfani entrevistam Demel, à época com 47 anos. Eles escreveram: “Em pouco mais de três anos no comando da maior filial da Volkswagen no mundo, ele construiu a fábrica de São José dos Pinhais, PR, alicerçou as exportações para a América do Norte e recolocou a marca no mercado”.

A fabricante de veículos eleita foi a General Motors — uma vitória obtida contra Fiat, Renault, Volkswagen e Volkswagen Caminhões, as demais finalistas. O trunfo da empresa foi o lançamento do Celta, então conhecido como Arara Azul, produzido em Gravataí, RS. O prêmio de melhor empresa do ano foi dado à Marcopolo: dentre outros indicadores respeitáveis a fabricante de carrocerias de ônibus de Caxias do Sul, RS, amechou quase US\$ 90 milhões de dólares em exportações, o equivalente a um quarto de seu faturamento.

Os outros escolhidos na primeira edição do Prêmio AutoData foram Automóvel: Fiat Palio, Comercial Leve: Ford F-250, Comercial Pesado: Mercedes-Benz L1620 6x2, Ônibus: Scania K 124 8x2, Sistemista: Delphi, Concessionária: Souza Ramos/Ford. Os vencedores do Prêmio AutoData 2017 serão divulgados na edição de dezembro. **AD**

Bosch. A primeira opção
para uma mobilidade eficiente,
segura, conectada e autônoma.



BOSCH

Tecnologia para a vida

-  Bosch Brasil
-  Bosch América Latina
-  Vídeos Bosch para Mobilidade
-  Soluções Bosch para Mobilidade



Faça revisão no seu veículo regularmente

**COM VOCÊ E POR VOCÊ, ESTAMOS
SEMPRE CARREGADOS DE ORGULHO.**



SCANIA. INDICADA A DUAS CATEGORIAS
NO PRÊMIO AUTODATA 2017.



Respeite os limites de velocidade.
make.

A gente sabe que você tem um importante papel na indicação da **Scania** para concorrer nas categorias **Exportador** e **Veículo Caminhão**. É trabalhando ao seu lado que a **Scania** leva, há 60 anos, qualidade e rentabilidade para as estradas brasileiras.

E é novamente ao seu lado que seremos reconhecidos. Você, que é assinante da revista **AutoData**, vote na **Scania**. Acesse o site, dê o seu voto e mostre que nossa parceria se fortalece a cada dia.



facebook.com/ScaniaBrasil

www.scania.com.br

SCANIA