

AUTODATA

EDIÇÃO
ESPECIAL
PRÊMIO
AUTODATA
2019

PERSONALIDADE DO ANO

Antonio Megale



EMPRESA DO ANO
Toyota

QUANDO O MELHOR DA TECNOLOGIA
JAPONESA ENCONTRA O MELHOR DAS RUAS,
O RESULTADO É ESTE AQUI.



FAÇA UM TEST DRIVE. Saiba mais em: nissan.com.br.



/NissanBrasil



@NissanBrasil



NissanBrasil



/NissanBrasil

NISSAN INTELLIGENT MOBILITY



Innovation
that excites



No trânsito, dê sentido à vida.

ESPECIAL
PRÊMIO AUTODATA 2019

20

Empresa do Ano e Inovação Tecnológica: Toyota

22

Montadora de Automóveis
e Comerciais Leves
HONDA

26

Montadora de Veículos
Comerciais
SCANIA

28

Montadora de Máquinas
Agrícolas e de Construção
CNH INDUSTRIAL

32

Sistemista
CONTINENTAL

34

Fornecedor de Peças,
Partes e Componentes
BORGWARNER

38

Qualidade e Parceria
DENSO

40

Powertrain
MWM

44

Produtor de Carrocerias
e Implementos
(Caminhões e Ônibus)
CAIO INDUSCAR

46

Gestão
CAOA

50

Exportador
NISSAN

54

Marketing, Comunicação
e Propaganda
MOURA

58

Veículo Automóvel
TOYOTA YARIS

60

Veículo Comercial Leve
FORD RANGER

62

Veículo Caminhão
SCANIA NTG

64

Veículo Ônibus
SCANIA F 360 HA
BIARTICULADO

66

Veículo Importado
AUDI RS4 AVANT

RECONHECIMENTO
FORNECEDORES

68

GM premia seus melhores fornecedores na região: três ganham desde a regionalização do reconhecimento, há oito anos.

EVENTO
SEMINÁRIO AUTODATA

70

Evento em São Paulo debateu o cenário da introdução das tecnologias para veículos elétricos no mercado nacional

MARCO
ANIVERSÁRIO

74

Primeira fábrica VWw construída fora da Alemanha em todo o mundo, unidade Anchieta celebra seis décadas modernizada

AUTODATA
 Empresarial

78 VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS

Volkswagen Caminhões e Ônibus amplia conectividade em seus veículos para oferecer aos frotistas maior rentabilidade às operações.

80 AGÊNCIA AUTODATA GENTE

8

LENTES

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

12

FROM THE TOP

Antonio Megale, da
Anfavea e da Volkswagen,
o Personalidade do Ano do
Prêmio AutoData 2019

82

FIM DE PAPO

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

Leitores, eleitores e e-leitores

Por Marcos Rozen, editor

Esta edição de dezembro de 2019, portanto a última do ano, é especialmente dedicada aos leitores de **AutoData**, seja em sua versão eletrônica na internet ou na edição impressa – sem prejuízo, naturalmente, à preocupação que temos em trazer o melhor conteúdo jornalístico do setor automotivo brasileiro e internacional sob o ponto de vista da economia e negócios ao longo das demais edições, de janeiro a novembro, algo que continuará a ser nossa prioridade máxima em 2020.

Mas, neste caso específico, é o reconhecimento pleno do trabalho, dedicação, opinião e crítica dos leitores. Os leitores, e já há vinte anos, aqui ganham um prefixo 'e' e se tornam eleitores e, por que não, e-leitores – vez que o processo de votação é inteiramente realizado via internet – dos vencedores do Prêmio AutoData 2019 que mostramos em pormenores nesta edição.

Ao lado dos também prezados (e)leitores da Agência AutoData de Notícias e dos participantes do Congresso AutoData Perspectivas 2020, estes e-leitores democraticamente decidiram, a partir de uma lista de cases elaborada e também votada pelos jornalistas da AutoData Editora, quais iniciativas e produtos foram o maior destaque deste ano, bem como o executivo de maior representatividade de 2019.

É fundamental salientar que os leitores de **AutoData** formam público extremamente seletivo e absolutamente especializado: dormem, acordam e respiram setor automotivo. Portanto, é um reconhecimento da indústria nomeado pela própria indústria.

E assim de nossa parte consideramos cumprida com louvor a missão de 2019, ano mais uma vez repleto de desafios e alguns percalços mas, inegavelmente, positivo em sua ampla maioria. Desejamos a todos os leitores eleitores e-leitores um excelente 2020 – e que o setor automotivo nacional caminhe a passos firmes para mais uma fase de evolução e maturidade.



www.autodata.com.br



AutoDataEditora



[autodata-editora](https://www.linkedin.com/company/autodata-editora)



[@autodataeditora](https://twitter.com/autodataeditora)

AUTODATA

Diretoria Márcio Stéfani, publisher **Conselho Editorial** Márcio Stéfani, S Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Leandro Alves, diretor adjunto de redação e novos negócios, Marcos Rozen, editor **Colaboraram nesta edição** Bruno de Oliveira, Caio Bednarski, Sergio Quintanilha e Thiago Moreno **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR e divulgação **Capa** Rafael Cusato **Comercial e publicidade** tel. PABX 11 5189 8900: André Martins, Guilherme Christians, Luiz Giadas; Luciana Di Biasio, assistente de marketing **Assinaturas/atendimento ao cliente** tel. PABX 11 5189 8900 **Departamento administrativo e financeiro** Isidore Nahoum, conselheiro, Thelma Melkunas, Hidelbrando C de Oliveira, Vanessa Vianna **Distribuição** Correios **Pré-impressão e impressão** Eskenazi Indústria Gráfica Ltda., tel. 11 3531-7900 **ISN** 1415-7756 **AutoData** é publicação da AutoData Editora e Eventos Ltda., Rua Pascal, 1 693, 04616-005, Campo Belo, São Paulo, SP, Brasil. É proibida a reprodução sem prévia autorização mas permitida a citação desde que identificada a fonte. **Jornalista responsável** Márcio Stéfani, MTB 16 644

Delivery Express.

DL

- Habilitação categoria B
- Preço de picape

Sem
entrada | 12 parcelas iniciais de
R\$ 999

Parcelamento em até | Taxa de
60 meses | **0,99% a.m.**



Não é só um caminhão. É sob medida para você crescer.



Venha
conhecer
nossas
ofertas.



www.vwco.com.br. Oferta válida até 31/12/2019 ou enquanto durarem os estoques nas Concessionárias Volkswagen Caminhões, custo de frete incluso. Condição válida para os caminhões DELIVERY EXPRESS 4X2 DIESEL 2P BÁSICO, zero-quilômetro, ano/modelo 2019/2019 e 2019/2020. Financiamento pela Volkswagen Financial Services, operado pelo Banco Volkswagen, com 0% de entrada, primeira prestação com vencimento em até 30 dias, sendo as 12 primeiras prestações de R\$ 999,00. Taxa de juros de 0,99% a.m. para financiamento em 60 meses e 12,55% a.a. e taxa de juros de 0,97% a.m. para financiamento em 48 meses e 12,29% a.a. Sujeito à aprovação de crédito. O CET das operações será calculado e informado previamente à contratação. Capitalização de juros mensal. Tarifa de cadastro inclusa no cálculo das prestações e no CET. Os custos de registro de contrato serão aplicados de acordo com o DETRAN de cada Estado ou autoridade estadual competente para a realização do registro. A critério do cliente, no caso de inclusão dos custos de registro de contrato e demais despesas decorrentes deste no financiamento, os valores deverão compor o CET e serão informados ao cliente previamente à contratação. Antes de contratar o crédito, escolha o tipo mais adequado ao seu objetivo. Valores válidos para as cores metalizadas e sólidas, exceto a cor branca. Para mais informações, consulte uma Concessionária Volkswagen Caminhões Autorizada. Crédito sujeito à aprovação. SAC: 0800 770 1926. Acesso às pessoas com deficiência auditiva ou de fala: 0800 770 1935. Ouvidoria: 0800 701 2834



**Caminhões
Ônibus**

SENHOR DA ANFAVEA

A morte de André Beer, em 9 de novembro, aos 87 anos, nos remete aos tempos mais pioneiros do setor automotivo, e também aos dias de hoje, quando muito boa parte dos executivos em exercício nunca o teve como guia. Pois André desenvolveu uma forma de levar sua vida associativa, e seus mandatos na Anfavea, efetivos de 1983 a 1989, como se fosse o Pelé do ramo – daí ser, até hoje, o mais lembrado dos dezenove presidentes que a entidade elegeu até hoje. Seu formato era simples: ajudar, facilitar a vida das empresas associadas por meio da melhor infraestrutura profissional possível, sem esquecer os primos pobres representados por caminhões e ônibus e máquinas agrícolas.

SENHOR DA ANFAVEA 2

Seus seis anos de mandato tornaram-no conhecido no País todo, mercê, também, da empatia que desenvolveu com veículos de comunicação e seus agentes: sempre tinha uma boa análise na algibeira, sempre tinha a melhor versão de uma história, era extremamente bem informado sempre, às vezes guardava a verdade só para si. Seus temas eram universais: de um óbvio veículo ao preço da abobrinha na feira. Quando deixou a Anfavea até se aposentar a General Motors teve longos onze anos de bônus da boa imagem construída.



Divulgação/Instituto General Motors



Por Vicente Alessi, filho

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

O CUSTO PEGOU: SALÃO SEM PREMIUM?

São realmente muito altos, para as empresas expositoras, os custos com salões, feiras e exposições. Isto é verdade histórica desde os tempos em que apenas Alcântara Machado e Guazzelli os promoviam para o setor automotivo. Não sei se cresceu a ganância nos últimos tantos anos mas o fato é que Jaguar Land Rover e Volvo já não participaram do Salão Internacional de São Paulo em 2018 e nem estarão presentes no ano que vem. A questão é que custo costuma queimar o chão no deserto e tornou-se, também, problema para Audi, para BMW e para Mercedes-Benz.

O CUSTO PEGOU: SALÃO SEM PREMIUM? 2

Audi, BMW e Mercedes-Benz ainda discutem internamente o quanto vale o retorno de investimento tão alto, se é que vale – e, no âmbito da Anfavea, obviamente discutem alguma atitude conjunta diante do promotor do salão. O presidente da Audi, Johannes Roscheck, confirmou em evento recente que avalia sua participação exatamente por causa do custo alto demais. Quem sabe exorbitante para a realidade.

ENGENHARIA E ELÉTRICOS

Alguém disse, durante o seminário Brasil Elétrico, promovido pela AutoData Editora na última semana de novembro, que o processo de eletrificação pelo qual passa a indústria de veículos, no mundo, estaria acabando com a engenharia brasileira. Isto implicaria que o advento de híbridos e elétricos teria a virtude de encerrar, de vez, as possibilidades da engenharia pátria pois os projetos já chegariam aqui mais do que resolvidos, dispensando especialistas locais.

ENGENHARIA E ELÉTRICOS 2

Não me parece correta a afirmação. O que pode ter a força de destruir a engenharia de um setor de atividades é o mercado e não a chegada de nova abordagem tecnológica – mercado de vendas baixas, por exemplo, como o brasileiro. E, em decorrência, mercado de possibilidades modestas, marginais de lucro. Perguntarão: se é assim por que ainda estão aqui? Para garantir espaço num mercado que, um dia, realmente deverá crescer e passar a contar depois de amplas reformas, simplificadoras, desburocratizadoras, e de carga tributária decente.

GUARDA CANINA EM GRAVATAÍ

Brigada de bombeiros civis está sempre atenta, portaria para dentro, em todas as unidades fabris do setor automotivo, na maioria dos casos formada por quadro contratado e por voluntários internos. No caso da fábrica da General Motors de Gravataí recruta peculiar integra o regimento: o cão Risadinha.

GUARDA CANINA EM GRAVATAÍ 2

Hoje os afagos que recebe dos colegas de farda contrastam com passado triste, de vira-latas de rua. Que vivia no ostracismo e foi apreendido no terreno da fábrica vivendo à própria sorte – depois que denúncia anônima relatou pretensos mal-tratos ao animal às autoridades competentes. Foi incorporado e mostra ar feliz.



Acervo Pessoal

ATÉ MUDAREM DE IDEIA

Quem frequenta entrevistas coletivas e lançamentos e ainda não percebeu a transformação pela qual passam os canais de informação não se assusta com pessoa falando ao celular como se estivesse diante de um espelho. Esses personagens, que fogem à regra do perfil carranca-barba-camisa social do repórter padrão são digital influencers em contato com seus séquitos virtuais. As montadoras acreditam que esse público é muito interessante para o negócio e devem continuar prestigiando os influenciadores – até mudarem de ideia.

LOUCOS DA ANFAVEA

Ainda os há, aqueles que apesar da vigência do mundo digital ainda formam o grupo dos amantes à moda antiga. A Anfavea, que acumula episódios peculiares, há tempos recebe cartas anônimas datilografadas em papel sulfite A4. São várias as correspondências assim chegadas ao número 496 da avenida Indianópolis, contendo recortes de reportagens publicadas com os comentários do autor – não se sabe se em Olivetti ou se em Remington.

LIDERAR A REVOLUÇÃO PARA UM TRANSPORTE MAIS SUSTENTÁVEL É O NOSSO MAIOR PRÊMIO.

Para encerrar um ano de muitas conquistas em grande estilo, a Scania foi eleita a maior vencedora do **Prêmio AutoData 2019**, com premiações em três categorias.

Esse reconhecimento reafirma nossa **liderança na revolução para um transporte mais sustentável** e o compromisso em estar ao seu lado com soluções para você rodar o Brasil todo com menos impacto para o meio ambiente.

Montadora de
Veículos Comerciais



Veículo Caminhão
Scania NTG



Veículo Ônibus
Scania Biarticulado F360 HA



make.

Saiba mais em scania.com.br

Trânsito seguro: eu faço a diferença.





SCANIA

ROTA PARA O TROFÉU

Antonio Megale recebeu no fim de novembro, em cerimônia realizada em São Paulo, o troféu de Personalidade do Ano do Prêmio AutoData 2019 por uma razão muito direta: seu esforço para aprovar o Rota 2030, o novo programa automotivo brasileiro, substituto do Inovar-

-Auto. Foi uma verdadeira saga e a marca de sua gestão à frente da Anfavea, encerrada em abril, ainda que seus esforços continuem na condição de vice-presidente e coordenador da comissão sobre o Rota 2030 na atual gestão.

Nesta entrevista exclusiva ele aborda os temas do programa que

ainda estão em aberto, como as metas de eficiência energética para a segunda fase do programa, que começa em 2023, o papel do etanol e dos elétricos no mercado daqui para frente e sua visão quanto ao futuro da indústria automotiva no País. Acompanhe os principais trechos da conversa.

Pode-se dizer hoje que o Rota 2030 está em pleno funcionamento?

O Rota ainda precisa evoluir, não está totalmente completo. Há regulamentações que ainda precisam ser publicadas e estamos trabalhando com o governo para isso. Sabemos o que está faltando e o governo também, eles estão redigindo e estamos, como Anfavea, dando sugestões neste processo. O Rota 2030 é um programa de quinze anos mas ainda precisa ser regulamentado em algumas coisas para esse período. Por exemplo: sabemos a meta de eficiência energética para 2022, mas não a para 2027. Só temos um indicativo. Até 2021 precisamos saber o que será exigido em 2027 e em 2026 o que será em 2032.

É o alongamento da previsibilidade que o senhor sempre destacou no processo de elaboração do programa?

A previsibilidade é muito importante, e é isso que o Rota traz. Do carro que será produzido lá na frente, e que entra em projeto agora, sabe-se o que precisa ter, quais os equipamentos que serão obrigatórios. O carro já nasce com aquilo. Antes estávamos há dois anos em um desenvolvimento de projeto e entrava uma

legislação nova, aí tínhamos que parar tudo, voltar etapas. Justamente por isso até o começo de 2021 a indústria precisa saber o que deve estar nos nossos carros em 2027, para que as engenharias possam trabalhar com certa tranquilidade. O que estará nos carros até 2022 já foi feito.

Falta algo no Rota em termos de curto prazo?

O programa de etiquetagem de itens de segurança, por exemplo, teoricamente deveria entrar em vigor em janeiro de 2020 e não vai dar mais tempo. A Anfavea sugeriu que as informações estejam disponíveis no site das empresas e no manual do proprietário: uma etiqueta física talvez não seja mais necessária hoje em dia. No começo pelo menos deverá ser assim.

E com relação ao programa de pesquisa e desenvolvimento: está tudo pronto?

Falta ainda um detalhamento desta parte, do que pode ser considerado como dispêndio e como isso entra no cálculo, ou seja, o que dá direito e o que não dá, como se classifica. Também falta a parte da auditoria, da fiscalização, para confirmar se as informações relativas ao



dispêndio que forem prestadas pelas empresas estão corretas.

Diante das transformações que o setor automotivo está vivendo em todo o mundo já é possível começarmos a falar sobre o planejamento de um novo Rota? Rota 2050, talvez?

Ainda temos muito trabalho no Rota 2030 pela frente, os programas paralelos têm que se conversar, como o Proconve. As questões são todas ligadas, o governo precisa se conversar... precisa ser tudo sincronizado, organizado. Me lembro das discussões em torno do air bag e freio ABS: chegamos a um acordo para entrada escalonada e isso agora é passado, são itens de série atualmente. Do ponto de vista de investimento e desenvolvimento do produto isso faz toda diferença. Alguns produtos não foram concebidos para receber os itens de segurança previstos? Sairão de linha, como aconteceu neste caso do air bag e freio ABS. A segunda fase do Rota ainda não está totalmente alinhada, e para mim isso é mais importante neste momento do que pensar em um novo Rota.

O governo começou a discutir uma reforma tributária. Ela poderia de alguma forma ser benéfica ao setor automotivo?

Seja qual for a reforma nada deverá ser feito de um dia para o outro. Qualquer que seja será gradual, escalonada. Primeiro está se falando em juntar dois impostos aqui, ali. Não se pode romper contratos, por exemplo. Há regimes regionais que levaram empresas a determinadas regiões com o plano de negócios baseado em benefícios, e isso acontece no mundo inteiro: a Tesla está negociando a construção de uma fábrica em Berlim, na Alemanha, e está recebendo benefícios para isso, para promover desenvolvimento regional. O governo não pode romper isso de uma hora para outra.

Mas haveria algum espaço para reduzir a carga sobre veículos? A indústria reclama disso há décadas...

“Até o começo de 2021 a indústria precisa saber o que deve estar nos nossos carros em 2027, para que as engenharias possam trabalhar com certa tranquilidade. O que estará nos carros até 2022 já foi feito.”



SÓ A MELHOR EMPRESA CONSEGUE TER OS MELHORES E MAIS INOVADORES VEÍCULOS DE 2019



Toyota:

Vencedora do
Prêmio AutoData
nas categorias:

- Melhor Empresa
- Melhor Veículo – Yaris
- Inovação e Tecnologia



Yaris hatch

Yaris sedã



No trânsito, dê sentido à vida.



/ToyotaDoBrasil



@toyotadobrasil



/toyotabrazil



/toyota-do-brasil

Acesse: www.toyota.com.br

A Toyota oferece três anos de garantia para toda a linha sem limite de quilometragem para uso particular e, para uso comercial, três anos de garantia ou 100.000 km, prevalecendo o que ocorrer primeiro. Consulte o livrete de garantia, o manual do proprietário ou o site www.toyota.com.br para mais informações. Ouvir música com potência acima de 85 decibéis pode causar danos ao sistema auditivo. Itens e versões poderão não estar disponíveis no mercado brasileiro no momento da compra. Os veículos da linha Yaris participam do Programa Brasileiro de Etiquetagem Veicular 2019 (PBEV): na categoria de veículos utilitários médios, o modelo Yaris hatchback 1.3 L com transmissão manual possui nota B no PBEV dentro da categoria, nota B no ranking geral e nota B no ranking de emissões, apresentando o seguinte consumo – etanol/cidade: 8,4 km/l; etanol/estrada: 10 km/l; gasolina/cidade: 12,1 km/l; gasolina/estrada: 14,2 km/l; CO₂ fóssil não renovável (g/km): 102 (gasolina). O modelo Yaris hatchback 1.3 L com transmissão automática possui nota B no PBEV dentro da categoria, nota B no ranking geral e nota A no ranking de emissões, apresentando o seguinte consumo – etanol/cidade: 9 km/l; etanol/estrada: 9,9 km/l; gasolina/cidade: 13,1 km/l; gasolina/estrada: 14,2 km/l; CO₂ fóssil não renovável (g/km): 97 (gasolina). O modelo Yaris hatchback 1.5 L com transmissão automática possui nota B no PBEV dentro da categoria, nota B no ranking geral e nota A no ranking de emissões, apresentando o seguinte consumo – etanol/cidade: 8,8 km/l; etanol/estrada: 10 km/l; gasolina/cidade: 12,6 km/l; gasolina/estrada: 13,8 km/l; CO₂ fóssil não renovável (g/km): 101 (gasolina). O modelo Yaris sedã 1.5 L com transmissão manual possui nota B no PBEV dentro da categoria, nota B no ranking geral e nota B no ranking de emissões, apresentando o seguinte consumo – etanol/cidade: 8,3 km/l; etanol/estrada: 10,1 km/l; gasolina/cidade: 12 km/l; gasolina/estrada: 14,6 km/l; CO₂ fóssil não renovável (g/km): 102 (gasolina). O modelo Yaris sedã 1.5 L com transmissão automática possui nota B no PBEV dentro da categoria, nota B no ranking geral e nota A no ranking de emissões, apresentando o seguinte consumo – etanol/cidade: 9 km/l; etanol/estrada: 10,6 km/l; gasolina/cidade: 13 km/l; gasolina/estrada: 14,5 km/l; CO₂ fóssil não renovável (g/km): 97 (gasolina). Valores de referência medidos em condições-padrão de laboratório, conforme NBR 7024, e ajustados para simular condições mais comuns de utilização, podendo não corresponder ao consumo verificado pelo motorista com o uso do veículo, que depende das condições do trânsito, do combustível, do veículo e dos hábitos do motorista. Para consultar os demais modelos e saber mais, acesse www4.inmetro.gov.br e www.conpet.gov.br.



TOYOTA
Pensando mais longe

Estamos em uma crise fiscal, e primeiro é preciso arrumar isso, o País não pode abrir mão de arrecadação agora. Nesse momento específico talvez não haja espaço.

E os elétricos terão que espaço no mercado brasileiro?

Para atingir as metas do Rota 2030 que imaginamos que serão colocadas para 2027 e 2032 a eletrificação será uma realidade. Acreditamos que o Brasil terá um ritmo mais lento, temos o etanol, é um patrimônio que não se pode jogar fora. O que vemos como algo interessante para a segunda fase do programa é passar a medir o ciclo energético em CO2 e não mais do poço à roda: aí o etanol é extraordinário, ele é neutro, tudo que o carro emite é capturado quando a cana de açúcar cresce. Temos alternativas que lá fora outros países não têm.

No momento em que a Europa se concentrar em elétricos a globalização não nos obrigará a fazer o mesmo?

O resto do mundo não vai virar para o elétrico na mesma velocidade da Europa. Alguém vai produzir veículos a combustão ou híbridos. E por que não nós? Aqui, pelo tamanho do País, a capilaridade dos elétricos vai demorar e demandar muito investimento. Óbvio que os elétricos vão avançar, mas a demanda aqui será em um ritmo mais lento.

Hoje já vemos uma profusão de lançamentos de elétricos no Brasil. Neste momento isso não é muito menos uma questão de experimentar mercado e muito mais uma necessidade de já atender as metas de eficiência energética do Rota 2030?

As duas coisas. As empresas estão testando mercado com seus elétricos e equacionando como atender as metas com seu portfólio. As marcas de luxo, por exemplo, estão percebendo que terão mais dificuldade para atender as metas, então estão trazendo mais elétricos. Nessa faixa de mercado a questão do preço é absorvida com maior facilidade. O custo



dos elétricos ainda é bastante elevado e isso é um desafio mundial. A Alemanha aumentou o bônus para elétricos para € 6 mil para ganhar escala, pois o mercado não estava reagindo na velocidade que eles imaginavam. O cliente tem um tamanho de bolso, às vezes é preciso um empurrão para ganhar escala e assim reduzir o custo. O mundo está inteiro mudando, não é só a indústria automotiva.

Essa transformação não representa um risco à sobrevivência da indústria no Brasil?

Vejamos os grandes mercados do mundo: China, Estados Unidos e Europa. E depois? Índia, Japão? A América Latina



“No passado a indústria dizia ‘Eu fabrico um carro e quem quiser que venha aqui e compre porque sei o que estou fazendo’. E hoje em dia fala ‘O cliente tem uma demanda e eu vou atendê-la’.

tem potencial para ser o quarto maior mercado mundial, e as empresas veem isso. Estamos passando uma fase difícil, o mercado brasileiro está em recuperação lenta, mas já fomos o quarto maior do mundo isoladamente, à frente da Alemanha. A Argentina tem um mercado potencial de aproximadamente de 1,2 milhão, e juntos os dois mercados representariam 5 milhões de veículos. Mais Colômbia, Chile e outros... poderíamos chegar perto de 6 a 7 milhões.

Mas isso para um mercado mundial de 100 milhões de veículos.

Sim, mas o mercado europeu cresce quase nada, o chinês está caindo e o estadunidense está crescendo pouco. Potencial de crescimento como o da nossa região poucos lugares do mundo têm. Isso atrai as empresas. É verdade que temos nossas questões de competitividade e rentabilidade, mas junto com as dificuldades há um grande potencial. Todo mundo está preocupado porque vemos um enorme ponto de interrogação à frente. Para onde vamos? Temos que trabalhar para construir esse futuro usando o que temos de melhor. A eletrificação virá mas temos um potencial grande para híbridos, especialmente os híbridos plug-in flex. É uma tecnologia que me parece se encaixar perfeitamente para o Brasil, pois na cidade usa-se o elétrico e em deslocamentos maiores o etanol ou a gasolina, dependendo do preço.

Esse veículo híbrido flex plug-in não seria o sonho da rede? Manteria a necessidade atual de pós-venda para os veículos a combustão adicionada dos serviços para os elétricos...

O pós-venda também vai passar por uma transformação grande. Lá na frente, não sei quando, um carro autônomo e elétrico terá muito menos peças e não se envolverá em acidentes, acabando assim com a necessidade de funilaria e pintura. O movimento na oficina vai diminuir. Hoje estamos finalmente olhando muito mais para o cliente do que olhávamos

“Há regimes regionais que levaram empresas a determinadas regiões, e isso acontece no mundo inteiro: a Tesla está negociando a construção de uma fábrica na Alemanha e está recebendo benefícios para isso.”



antes. Ele não precisa mais levar o carro à concessionária, ou se leva tem outro à disposição, ele está no centro de tudo, essa é a grande revolução. No passado a indústria dizia 'Eu fabrico um carro e quem quiser que venha aqui e compre porque eu sei o que estou fazendo', e hoje em dia fala 'O cliente tem uma demanda e eu vou atendê-la'.

O que o Brasil pode fazer para sair da fila de desenvolvimento global automotivo?

Essa fase que estamos passando é interessante porque não dependemos mais tanto dos hardwares mas sim dos softwares. Na Volkswagen, por exemplo, houve um trabalho aqui que outros países não fizeram. O manual cognitivo foi desenvolvido aqui e está sendo exportado, assim como os sistemas de informação e entretenimento a bordo. Com a digitalização e novos laboratórios, que o Inovar-Auto permitiu, hoje estamos desenvolvendo de igual para igual com a Europa. O que precisamos tomar cuidado é com a conectividade. Ela é fundamental, sem ela não há Indústria 4.0, carro com melhor autonomia, trator autônomo, controle de carga nas estradas...

O senhor falou da importância do etanol. Quando ele vai virar uma commodity?

Estamos tentando isso há vinte anos e não conseguimos. Talvez uma visão estratégica do governo nesse sentido fosse interessante. Mas há movimentos acontecendo, vários países estão aumentando a mistura de etanol na gasolina, como a China, que vai passar a usar 10%.

Se o senhor pudesse resumir sua experiência com o processo de aprovação do Rota 2030, o que diria?

Foi um esforço muito grande dentro da Anfavea. Deixamos de fazer outras coisas para nos concentrar nisso, pois demorou mais tempo do que prevíamos. Foi bastante complicado. Para mim, pessoalmente, foi um aprendizado extraordinário: foi preciso ouvir e participar muito. E fiquei bem mais falante [risos]. ■

Buscando acelerar o seu negócio?



No Itaú, você encontra soluções de produtos e serviços para ajudar você a fechar mais negócios e o seu cliente a sair de carro novo.

Cliente Itaú tem. Não é cliente? Então vem.

Busque por:

Financiamento Itaú



Híbrido flex vale por três



Toyota já havia vencido o Prêmio AutoData em 2018 pelo desenvolvimento do sistema híbrido flex e duplicou o feito ao lançar o novo Corolla com a inédita tecnologia



“Estamos fazendo história ao oferecer pela primeira vez no mundo a tecnologia híbrida flex para o Corolla, fazendo dele um dos carros com menores índices de emissão de CO2 do planeta. Por isso esse reconhecimento da equipe de AutoData e de seus leitores é tão importante para nossa empresa.”

Celso Simomura, diretor de Compras e R&D da Toyota para a América Latina e Caribe

Trata-se de um feito mundial. No ano passado a Toyota brasileira mostrou ao mundo o primeiro sistema híbrido combinado com um motor flex fuel. O híbrido flex foi apresentado no Prius e deu à empresa japonesa o título na categoria Inovação Tecnológica. Este ano a Toyota repetiu o feito e foi além: não apenas introduziu o sistema híbrido com motor flex fuel comercialmente no País mas o fez diretamente em seu líder de vendas, o Corolla.

Não à toa, assim, a empresa ganhou o bicampeonato na categoria e levou o principal troféu do Prêmio AutoData, o de Empresa do Ano – eleita por conselho de notáveis dentre as vencedoras das categorias empresariais do reconhecimento.

Os prêmios foram recebidos por Rafael Chang, presidente da montadora, e por Celso Simomura, diretor de Compras e R&D para América Latina e Caribe, que destacou o ineditismo da Toyota: “Trata-se de veículo que une a tecnologia híbrida, abrindo o caminho para a eletrificação, com algo que é essencialmente brasileiro, o etanol. O novo Corolla é o melhor que produzimos até hoje, pois também aplica o sistema híbrido flex a uma nova plataforma global.”

Ao todo o desenvolvimento durou quase quatro anos e uniu os esforços da engenharia da Toyota no Brasil e no Japão. Os japoneses colaboraram com o conhecimento da tecnologia híbrida, enquanto os mais de 140 engenheiros brasileiros entregaram a experiência com o motor flex.

“O Corolla híbrido flex é um dos carros com menor emissão de CO2 do mundo”, assegura Simomura, lembrando que as emissões com etanol são zeradas no processo de plantio da cana-de-açúcar. “Os japoneses entendem que a tecnologia flex é muito importante no Brasil e ficaram contentes por poderem usá-la com o sistema híbrido.”

Ao oferecer o novo Corolla híbrido flex com o mesmo preço da versão topo de linha com motor a combustão interna a Toyota também deu um grande incentivo para a popularização da eletrificação no Brasil.

O novo Corolla híbrido flex é produzido em Indaiatuba, SP, mas sua motorização é importada do Japão. De acordo com Simomura a empresa estuda nacionalizar a tecnologia.

Itirapina: Ano 1, Prêmio 1.



Início das atividades da nova fábrica no Interior Paulista, com Fit e agora WR-V, garante o troféu do Prêmio AutoData para a Honda Automóveis



RHODIA
SOLVAY GROUP

TECHNYL®

Crie e produza o futuro da indústria automobilística agora

Purity is key. Technyl® engloba resinas de alto grau de pureza para aumentar a eficiência do sistema de célula de combustível e a segurança nas aplicações elétricas. Produza seus componentes atendendo aos mais exigentes requisitos do setor, conte com nossas resinas e siga os caminhos do futuro.

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

Fale com a gente e conheça Technyl® em detalhes.



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

“Esse prêmio representa todo o esforço e sacrifício da equipe para instalar uma fábrica nova no Brasil. O mercado é muito competitivo e são muitas as novidades, por isso este reconhecimento é ainda mais gratificante.”

Otávio Kiyoshi Mizikami

Vice-presidente industrial e de compras

Foi uma espera, longa, de dois anos e alguns meses para a fábrica da Honda Automóveis de Itirapina, SP, estreitar sua galeria de troféus. Esse foi o intervalo entre a finalização da fábrica e sua inauguração oficial, em março deste ano, e a demora ocorreu por conta da crise que atingiu o mercado automotivo nacional no período – a fabricante decidiu esperar os números mostrarem alguma recuperação para cortar o laço que simboliza o início das atividades.

E agora a abertura da mais nova fábrica de veículos brasileira rendeu à Honda Automóveis o Prêmio AutoData 2019 na categoria Montadora de Automóveis e Comerciais Leves. O investimento superou o R\$ 1 bilhão anunciado em 2013, quando a companhia tomou a decisão de erguer a nova unidade.

Durante os pouco mais de dois anos as linhas foram ligadas duas vezes por semana para manter as máquinas e equipamentos funcionando e para processos de treinamento, explica Otávio Kiyoshi Mizikami, vice-presidente industrial e de compras da Honda Automóveis. Ao todo trinta pessoas ficaram em Itirapina tocando este processo – algumas unidades do Fit até chegaram a ser fabricadas ali em 2014 e 2015, como modelos pré-série.

Itirapina receberá toda a produção da unidade de Sumaré, SP, de forma gradual: primeiro foi o Fit em ritmo de 90 unidades/dia. No segundo semestre foi a vez do WR-V, em volume de 60 ao dia – total, portanto, de 150/dia. Ano que vem será o HR-V, crescendo a produção para trezentas unidades ao dia.

Da plataforma compacta da Honda restará apenas o City em Sumaré, cuja transferência também está programada para mais adiante. A capacidade de produção é a mesma da outra unidade: 120 mil veículos/ano em dois turnos.

Na unidade inaugurada em 1997, que segue como sede administrativa da Honda South America, permanecerão a produção de motores, peças plásticas e ferramentaria, bem como a engenharia e a área de compras. Ao todo dois mil dos três mil trabalhadores de Sumaré serão transferidos para Itirapina, isso até 2021.

Segundo a Honda o índice de aceitação foi de cerca de 90% – todos receberão pacote de benefícios e ajuda de custo para a mudança. ■

TIGGO 5X
2020

TIGGO 5X **Turbo** DUAL CLUTCH

**"TIGGO 5X
BATE
RECORDE
DE
VENDAS"**
Jornal do Carro

FONTE: JORNAL DO CARRO,
2/11/2019 - 18h23

O DEVORADOR DOS PRINCIPAIS COMPARATIVOS DE 2019.

TIGGO 5X
Turbo DUAL CLUTCH

SUPERA
NISSAN KICKS

terra

FONTE: GUIA DO CARRO,
28/10/2019, PORTAL TERRA*

TIGGO 5X
Turbo DUAL CLUTCH

SUPERA
AUDI Q3

Jornal do Carro

FONTE: JORNAL DO CARRO
O ESTADO DE S. PAULO
8 DE MAIO DE 2019 - ANO 37 - Nº 1864

TIGGO 5X
Turbo DUAL CLUTCH

SUPERA
HONDA HR-V,
HYUNDAI CRETA,
JEEP RENEGADE
E OUTROS

QUATRO RODAS

FONTE: REVISTA QUATRO RODAS
EDIÇÃO 721 - MAIO 2019 - PÁGINAS 26 A 35

TIGGO 5X
Turbo DUAL CLUTCH

MOTOR TURBO 1.5 FLEX 150 cv ✓
21,4 mkgf ✓
4.338 mm ✓
1.645 mm ✓
AUTOMÁTICO DUAL CLUTCH ✓

X

T-CROSS

POTÊNCIA () MOTOR TURBO 1.0 FLEX 128 cv
TORQUE () 20,4 mkgf
COMPRIMENTO () 4.199 mm
ALTURA () 1.568 mm
CÂMBIO () mecânico

O TIGGO 5X TEM

• FREIO ELÉTRICO • AUTO HOLD • RODAS DE LIGA LEVE 17" • TELA DE 9"

O TIGGO 5X OFERECE MUITO MAIS ITENS DE CONFORTO, DESEMPENHO
E TECNOLOGIA DO QUE O T-CROSS, NA MESMA FAIXA DE PREÇO.
(MODELOS DE ENTRADA TIGGO 5X T E T-CROSS 200 TSI)**



2515

TIGGO 5X
Turbo DUAL CLUTCH

MOTOR TURBO FLEX 1.5 HIGH PERFORMANCE
CÂMBIO AUTOMÁTICO DUPLA EMBREAGEM "DUAL CLUTCH"
ADVANCED TECHNOLOGY



DIRECIONE A CÂMERA DO
CELULAR E SAIBA MAIS



CONSULTE
CONDIÇÕES

CAOA CHERY ASSISTANCE – 1 ANO GRÁTIS

ASSISTÊNCIA
24 HORAS

7 DIAS
POR SEMANA

EM TODO O
TERRITÓRIO
NACIONAL

LIGUE
0800-772 4379



No trânsito, dê sentido à vida.



CAOA CHERY
QUALIDADE, TECNOLOGIA E DESIGN

D21
MOTORS
0800-772 4379
WWW.D21MOTORS.COM.BR

(*) Comparativo realizado entre os modelos CAO A CHERY Tiggo 5X T 1.5 Turbo, ano de fabricação/modelo 2019/2020, e NISSAN KICKS S 1.6 CVT, ano de fabricação/modelo 2019/2020. (**) Comparativo realizado entre os modelos CAO A CHERY Tiggo 5X T 1.5 Turbo, ano de fabricação/modelo 2019/2020, e VOLKSWAGEN T-Cross 1.0 200 TSI, 4P, bicombustível, ano de fabricação/modelo 2019/2020. CAO A CHERY ASSISTANCE – Assistência 24 Horas oferecida pela CAO A CHERY aos proprietários de veículo da marca, válido por 12 meses a partir da entrega da primeira venda do veículo assistido. Para acionamento do serviço de assistência e para mais informações, entre em contato pelo telefone 0800-772-4379. Atendimento disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana. Válido em todo o território nacional. Consulte condições no Manual do Proprietário. Para mais informações, acesse www.d21motors.com.br.

Barba, cabelo e bigode



Emy
Yanagizawa,
diretora da
Rhodia

Rafael Cusato

A Scania faturou todas as três categorias ligadas diretamente a caminhões e ônibus do Prêmio AutoData 2019



“Para nós é muito importante, é um prêmio que simboliza todo o trabalho que executamos no País, que por sua vez é relacionado aos investimentos que fazemos de forma constante. Não esperamos momento adequado: essa política independe de crises.”

Gustavo Bonini, diretor de relações institucionais da Scania

Neste ano a Scania não deu chance para ninguém no que se refere ao Prêmio AutoData nas categorias diretamente ligadas a veículos comerciais. Além de vencer como Montadora deste segmento, levou para a fábrica de São Bernardo do Campo, SP, também os troféus de Veículo Caminhão e Veículo Ônibus.

Em maio a empresa anunciou novo investimento no País de R\$ 1,4 bilhão para o período de 2021 a 2024. O aporte será aplicado na modernização da fábrica de São Bernardo do Campo, SP, unidade que já fora alvo de investimento recente em desenvolvimento de nova geração de cabines e novas edificações para pintura e solda graças ao ciclo ainda em vigência, período 2016-2020, de R\$ 2,6 bilhões.

Parte dos recursos serão utilizados também para produção no Brasil de novas tecnologias baseadas em biocombustíveis, que demandarão novos equipamentos nas linhas do ABC, sobretudo aqueles ligados ao conceito de indústria 4.0.

A Scania vê a nova geração de caminhões como base para receber as novas tecnologias, que podem envolver motores, transmissões e desenvolvimento nacional de produtos. O novo aporte também significa um novo olhar da matriz para a unidade brasileira, a maior fora da Suécia. Afora o salto tecnológico no campo da matriz energética, a operação passa a ter novas responsabilidades em pesquisa e desenvolvimento – a montadora ainda anunciou outro aporte, este de R\$ 75 milhões, específico para construção de um centro de P&D na unidade do ABCD Paulista.

A ideia com o empreendimento é concentrar em único espaço os 250 engenheiros que hoje estão espalhados em diversos departamentos pela unidade. Na nova instalação serão feitos testes antes restritos aos laboratórios da montadora na Europa, aumentando a contribuição da unidade nacional de 30% a 35% na gama de testes de caminhões globais.

65% da produção da fábrica do ABC é destinada a trinta países. A empresa, inclusive, produz motores Euro 6, ainda inéditos dentre os veículos nacionais, para o Exterior.

Contribuição ao desenvolvimento



OLAS E DE CONSTRUÇÃO

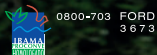


Rafael Cusato

Aumento do volume de compras de peças e componentes na América do Sul trouxe o troféu de montadora do segmento de máquinas para a CNH Industrial

FORD RANGER, ELEITA O MELHOR VEÍCULO COMERCIAL LEVE PELO PRÊMIO AUTODATA 2019.

Só com muita Raça Forte para carregar tantos prêmios.



NO TRÂNSITO, DÊ SENTIDO À VIDA.

Saiba mais em:
ford.com.br/ranger



“Receber o Prêmio AutoData é um importante reconhecimento do contínuo trabalho da CNH Industrial em busca de melhorias na experiência do cliente, sempre criando valor nos processos, produtos e nas soluções que são entregues.”

Vilmar Fistarol, presidente da CNH Industrial para América do Sul

A CNH Industrial comprará neste ano R\$ 5 bilhões em peças e componentes na América do Sul, valor 10% superior ao do ano passado. O aumento nas compras reflete o desempenho do mercado brasileiro, que compensa a demanda mais fraca na Argentina e outros países da América Latina.

A iniciativa foi fundamental para a vitória no Prêmio AutoData 2019. Quem recebeu o troféu foi Jorge Görgen, gerente de relações com a imprensa.

Com a nova estrutura organizacional da CNH Industrial anunciada no começo do ano a região é responsável também pelos demais países latino-americanos e do Caribe.

Para ajudar a evitar a desestruturação da cadeia a CNH Industrial oferece aos seus fornecedores programas e ferramentas para tentar amenizar eventuais problemas. No caso do aço criou um pool de fornecedores que compram o material diretamente da usina, a preços mais baixos e com maior disponibilidade de financiamento.

Outra ferramenta é o WCM, World Class Manufacturing, uma consultoria grátis que identifica ganhos em eficiência dentro da fábrica. Só nos últimos anos a companhia apurou de 8% a 10% de maior eficiência com o programa.

Quem se adaptar, investir e oferecer produtos com tecnologia avançada poderá superar as fronteiras da América do Sul: ao localizar componentes o fornecedor ganhará a oportunidade de exportar para outras fábricas da CNH Industrial ao redor do mundo. Este cenário é ainda mais animador: somente em 2019 a expectativa do Grupo, em âmbito global, é dispor de mais de R\$ 50 bilhões em compras.

“A CNH Industrial trabalha com a premissa de que a tecnologia aumenta a competitividade e deve estar à disposição das pessoas por meio de produtos cada vez mais econômicos e eficientes. Dessa forma, fornecemos soluções para potencializar o agronegócio, a construção e a infraestrutura, setores indispensáveis para o desenvolvimento do País. Contribuir para o aumento da produtividade e da competitividade da indústria nacional é algo que nos enche de satisfação e nos motiva a continuar investindo e inovando”, afirma Vilmar Fistarol, presidente da CNH Industrial para América do Sul. ■



DENSO
Crafting the Core

Nosso compromisso com a mobilidade amplia caminhos

**DENSO: vencedora da categoria
Qualidade e Parceria do Prêmio AutoData 2019**

As soluções inovadoras da DENSO são parceiras do setor automotivo. Por meio de produtos de qualidade, a empresa transforma a sociedade, possibilitando o futuro mais seguro e sustentável.

Nacionalização é vitória

Rodnei Bernardino de Souza, diretor de financiamentos de veículos do Banco Itaú

SISTEMISTA



Rafael Cusato

Produção do ESC e desenvolvimento local de outras tecnologias de segurança asseguram o troféu de Sistemista do Prêmio AutoData 2019 para a Continental



“Ficamos muito lisonjeados e honrados pela premiação.

É uma grande alegria no ano que celebramos seis décadas da Continental no País, e o Prêmio AutoData nos leva a celebrar com felicidade ainda maior”.

Frédéric Sebbagh, presidente da Continental

A Continental começou a produzir em abril deste ano o ESC, controle eletrônico de estabilidade, em sua unidade de Várzea Paulista, Interior de São Paulo: recebeu R\$ 23 milhões em investimentos e, agora, o Prêmio AutoData 2019 na categoria Sistemista.

A expectativa do presidente Frédéric Sebbagh é a de aumento na demanda pelo componente nos próximos anos, pois o ESC passará a ser obrigatório para novos projetos a partir do ano que vem – e, em 2022, em todos os veículos produzidos no Brasil.

Foram contratados quarenta trabalhadores para linha que tem por enquanto capacidade de entregar 600 mil unidades ao ano, volume que poderá ser elevado nos próximos anos – a capacidade pode subir para até 1,2 milhão de peças, ou seja, o dobro. Este avanço deve ocorrer já em 2020, dada projeção de produzir no ano que vem até 900 mil ESC em três turnos.

Há mais. A Continental estuda produzir, aqui, outras tecnologias que podem ser agregados ao módulo do sistema ESC, como o AEB, assistente de frenagem emergencial, e o TPMS, sistema de monitoramento de pressão dos pneus

Novidade ainda é uma versão 100% nacional do EBP, freio de estacionamento eletrônico: permite que o sistema seja instalado em carros com freios traseiros a tambor – até então só era aplicada em freios a disco. “Já fechamos contratos para novos modelos que devem chegar ao mercado por volta de 2021”, revela Sebbagh.

Com relação ao reconhecimento ele afirma: “Ficamos muito lisonjeados e honrados pela premiação. É uma grande alegria no ano que celebramos seis décadas da Continental no País, e o Prêmio AutoData nos leva a celebrar com felicidade ainda maior”.

Esta, aliás, foi a segunda premiação de AutoData recebida pela Continental em 2019. Isso porque a empresa liderou o Ranking AutoData de Qualidade e Parceria 2018/2019 – que, este ano, chegou à sua sexta edição. O estudo, criado pela AutoData reúne em único reconhecimento as empresas que mais se destacaram como fornecedores OEM no setor automotivo brasileiro nos últimos trinta e seis meses. ■

Tecnologias laureadas



Rafael Cusato

BorgWarner leva o Prêmio AutoData pela expansão da produção de turbocompressores para veículos leves e nacionalização de motor de partida para sistemas start-stop

toda
**NÓS SOMOS A SOLUÇÃO
EM TRANSPORTE.**



“Nosso case foi baseado em duas frentes, sendo que o start-stop é uma iniciativa inédita em termos de produção local. Nos sentimos honrados com o reconhecimento do Prêmio AutoData.”

Adson Silva, diretor geral da unidade de negócios Powerdrive da BorgWarner

A BorgWarner ganhou o troféu do Prêmio AutoData 2019 na categoria Fornecedor de Peças, Partes e Componentes por duas iniciativas: expansão da produção de turbos para veículos leves em Itatiba, SP, e nacionalização do motor de partida para sistemas start-stop em Brusque, SC.

Ambas se devem ao fechamento de novos contratos com montadoras no País.

Em 2018 a BorgWarner produziu 100 mil turbocompressores na fábrica paulista para atender à demanda Volkswagen, que cresceu com o lançamento do VW T-Cross. A produção local do sistema start-stop, por sua vez, tornou-se viável para atender a duas montadoras – a produção começa no segundo semestre de 2020.

Ambos guardam relação direta com os esforços das fabricantes de veículos para atingir as metas de eficiência energética estipuladas pelo Rota 2030. Na fábrica de Brusque, fruto de aquisição da Remy International em 2015, são fabricados motores de partida tradicionais para veículos Hyundai e General Motors e também para caminhões. Segundo a BorgWarner a capacidade instalada da unidade catarinense é de 1,2 milhão de motores de partida/ano. Há no local, ainda, um centro de distribuição de componentes. A expectativa da empresa é a de que os novos contratos resultem este ano em crescimento no faturamento de até 15% na comparação com a receita obtida em 2018.

Estudo produzido pela empresa mostra que até 2027 os turbos estarão presentes em 59% dos automóveis vendidos no mercado mundial. Em 2017 esta fatia foi de 43%. Já no caso do sistema start-stop a projeção indica salto na participação de 42%, em 2017, para 65%, em 2027.

Segundo Adson Silva, diretor geral da unidade de negócios Powerdrive da BorgWarner, o start-stop requer cerca de até sete vezes mais partidas – aproximadamente 350 mil ante 50 mil de vida útil prevista dos motores de partida convencionais.

A BorgWarner também celebrou marco de cinco milhões de turbos produzidos no Brasil, para veículos leves e pesados, sendo que 1,6 milhão saíram das linhas de produção da fábrica de Itatiba, SP, e 3,4 milhões na unidade de Campinas, SP. ■



***Evoluir com
as pessoas e
para as pessoas***

*Há 70 anos, a Marcopolo inova, cria e
desenvolve sua linha de veículos para
transportar todas as gerações pelo mundo.*

mtk 519



Na cidade somos todos pedestres.
Imagens meramente ilustrativas. Consulte o representante de sua
região para saber mais sobre os modelos e suas configurações.
www.marcopolo.com.br/70 - nas redes sociais: OnibusMarcopolo

 **Marcopolo** **70** ANOS

Satisfazer o cliente do cliente



Rafael Cusato

Denso leva o Prêmio AutoData 2019 na categoria Qualidade e Parceria por se preocupar em ir além da qualidade apenas do produto em si



“Ser premiado por AutoData para nós é extremamente importante, é uma publicação muito conceituada no setor automotivo e por isso o reconhecimento é uma grande honra e orgulho”.

Giuseppe Zippo, COO da Denso para América do Sul

A Denso ganhou o Prêmio AutoData 2019 na categoria Qualidade e Parceria, ranking criado pela AutoData Editora em 2014 que reúne em um único reconhecimento as empresas que mais se destacaram como fornecedores OEM no setor automotivo brasileiro nos últimos trinta e seis meses – ou seja, neste caso, de agosto de 2016 a junho de 2019. A lista aponta as trinta empresas que mais prêmios receberam das montadoras neste período.

A ideia do Ranking AutoData de Qualidade e Parceria é mostrar quais são empresas fornecedoras com maior regularidade nas premiações do setor automotivo nacional. Para chegar ao resultado o estudo leva em conta os prêmios concedidos e divulgados pelos principais fabricantes de veículos do País ao longo dos últimos três anos.

Neste ano foram computados os prêmios de doze montadoras: General Motors, FCA, Ford, PSA, Honda Automóveis, Honda Motos, Toyota, Mercedes-Benz, Volkswagen Caminhões e Ônibus, Hyundai e CAO Montadora e CNH Industrial.

AutoData atribuiu notas diferenciadas aos diversos patamares de prêmios ofertados ao longo do período estudado. A pontuação segue uma lógica de importância: primeiro, os títulos de caráter global, depois os de empresa do ano, categorias e, por fim certificados e menções. É importante ressaltar que este período de três anos é considerado como ideal para avaliar a regularidade das empresas nestes eventos.

A soma dos pontos é muito semelhante à utilizada durante o campeonato mundial de Fórmula 1.

Para Giuseppe Zippo, COO da Denso para América do Sul, “o conceito de qualidade tradicional, no nosso ponto de vista, não é mais um diferencial. Para realmente alcançar a satisfação total do cliente a qualidade não pode estar só no produto: vemos a qualidade como uma ação de 360 graus, uma extensão de todos os contatos de todas as áreas que temos com o cliente, não apenas no fornecimento mas também em serviços, atendimento etc”.

Ele complementa afirmando que “é preciso ir mais fundo, buscar atender e exceder a expectativa do cliente do nosso cliente. Se ele estiver feliz certamente o nosso cliente também estará”.

O case que gerou um troféu



Nova linha própria de geradores, investimento de R\$ 20 milhões,
dá à MWM mais um troféu do Prêmio AutoData



“Esta vitória no Prêmio AutoData 2019 na categoria Powertrain é motivo de muito orgulho, um reconhecimento pelo trabalho desenvolvido pela família de colaboradores da MWM”.

Thomas Püschel, diretor de vendas e marketing da MWM

A nova linha própria de geradores da MWM, iniciativa inédita para a empresa, produziu algo além de energia: gerou também mais um troféu do Prêmio AutoData para a galeria da fabricante.

A nova unidade de negócios, que iniciou atividades em fevereiro, consumirá R\$ 20 milhões em investimentos ao longo de dez anos, dos quais R\$ 5 milhões já foram aplicados. O faturamento adicional é calculado em R\$ 2,7 bilhões nesses dez anos, com contratação de 1 mil funcionários.

A MWM já fornecia motores para clientes que produzem geradores mas agora entrou no segmento com marca própria. As linhas de produção em Santo Amaro terão capacidade para entregar 4,2 mil geradores por ano, em três turnos, e de início a produção deve alcançar seiscentas unidades este ano chegando a 1,2 mil geradores em 2020, dos quais duzentos deverão seguir para o Exterior – México, Colômbia, Peru, Chile, Equador e Paraguai.

O portfólio já foi expandido: antes variava de 30 kVA a 800 kVA e agora vai de 25 a 1 mil 250

A MWM é responsável pela distribuição em 55% do mercado, enquanto a BRG Brasil tem 30%, com as regiões Norte, Centro-Oeste e Minas Gerais, e a Curite, no Sul, fica com os 15% restantes. O serviço de vendas e pós-vendas conta com a rede de 567 pontos que a companhia já possuía.

Thomas Püschel, diretor de vendas e marketing da MWM, considerou a vitória no Prêmio AutoData 2019, categoria Powertrain, que abarca motores, eixos e transmissões, “motivo de muito orgulho, um reconhecimento pelo trabalho desenvolvido pela família de colaboradores da MWM”.

Ele acrescenta que “com o aumento da demanda de energia e um crescimento do Brasil na faixa de 2 a 2,5% haverá um avanço neste segmento de geradores. Temos uma grande expectativa”.

O diretor revela ainda que “houve uma mudança na parte produtiva na fábrica de Santo Amaro para acomodar a produção de geradores, com movimentações e processos internos. Agora começamos um novo processo em função do aumento da demanda, com ajustes de leiaute para possibilitar maior capacidade fabril em 2020”.



No trânsito, dê sentido à vida.

2019 na linha
de chegada
e adivinha quem
está na frente?

Audi RS4 Avant.

Campeão na categoria
Veículos Importados
do Prêmio Autodata 2019.



Compra certa

E IMPLEMENTOS

(caminhões e ônibus)



Rafael Cusato

Mesmo diante de redução na produção a Caio Induscar não se intimidou: adquiriu a Busscar e por isso ganhou o Prêmio AutoData 2019.



“O Prêmio AutoData é um reconhecimento em retribuição ao nosso investimento em mercado que está muito em baixa há seis anos, e de acreditar que o Brasil vai voltar a crescer.”

José Gildo Vendramini, o Zezinho, gerente nacional de vendas

O nome Caio está rotineiramente presente na vida dos brasileiros. É raro circular pelas ruas e estradas do País sem perceber a marca estampada na carroceria de ônibus, caminhões e furgões. Mas nos últimos anos a Caio Induscar foi além. No auge da crise econômica do País adquiriu a marca e os ativos produtivos da Busscar, em 2016. Três anos depois a Busscar voltou a produzir, depois de cinco temporadas sem nenhuma atividade.

Por isso, o Prêmio AutoData 2019 de Produtor de Carrocerias e Implementos foi bastante comemorado. Segundo José Gildo Vendramini, popularmente conhecido como Zezinho, gerente nacional de vendas, a aquisição da Busscar “era o que faltava em nosso pacote de produção no Brasil, pois no segmento de veículos urbanos estamos atualmente na faixa de 70% do mercado”.

Ele complementa calculando que “chegamos a fabricar, seis anos atrás, 39 ônibus por dia. Em 2017 o volume baixou para dez ao dia. E hoje estamos na faixa de 29 unidades por dia”.

Os produtos da Busscar são atualmente fabricados pela empresa Carbuss, que tem seu parque industrial localizado em Joinville, SC. A área total instalada é de 584 mil metros quadrados, dos quais 70 mil metros quadrados são de área construída. A operação reúne quase 1 mil pessoas.

Em Botucatu, SP, fica a fábrica da Caio, que emprega mais de 3,5 mil pessoas. A empresa foi fundada em 1947. Segundo Zezinho a Caio Industrial fabrica hoje doze modelos de carrocerias. Ele acredita que a empresa não sofrerá com a mudança de paradigma da mobilidade urbana, pois vê os fabricantes de carrocerias de ônibus como “alfaiates que fazem o terno de acordo com as exigências do cliente”.

A Busscar se dedica atualmente à produção de ônibus rodoviários, de fretamento e de turismo. A Caio exporta para países como Argentina, Chile, Uruguai, Arábia Saudita e Estados Unidos. ■

Vitória da transparência



Rafael Cusato

Com a instalação de um Scanner 3D para pneus nas unidades pós-venda, a Caoa Montadora ofereceu mais transparência nos serviços e valorizou o cliente



"Nº1 & Only One".

Produzir um carro
de qualidade
demanda parcerias
de qualidade.



Vencedora do prêmio
**GM 2018 SUPPLIER QUALITY
EXCELLENCE AWARD.**
Resultado de nossa **Tecnologia
Japonesa e Melhoria Contínua.**

WWW.JTEKT.COM.BR

JTEKT

Koyo

TOYODA

“O Prêmio AutoData é um dos reconhecimentos de maior relevância no setor automotivo nacional. Esta aclamação na categoria Gestão avaliza o trabalho realizado pela Caoa na constante busca da satisfação total dos nossos clientes.”

Rogério Gonzaga, Diretor executivo de pós-venda da Caoa

Nem sempre os clientes confiam totalmente no serviço que é sugerido pelas concessionárias. Por isso a Caoa Montadora deu um bom passo em 2019 na busca da transparência dos serviços: adquiriu e instalou Scanner 3D em todas as suas unidades pós-venda para que os clientes tenham certeza da avaliação feita nos pneus dos carros.

O equipamento analisa a estrutura e os sulcos de cada pneu para que a concessionária e o cliente tenham certeza da necessidade ou não da troca. A iniciativa rendeu o Prêmio AutoData 2019 em Gestão.

Diretor executivo de pós-venda da Caoa, Rogério Gonzaga revela que este trabalho começou há dois anos, quando a empresa teve acesso a um equipamento estadunidense que ia além da análise do especialista pelo simples olhar. O aparelho, porém, não atendeu totalmente as expectativas técnicas da montadora. Desta forma a procura continuou até encontrar o equipamento considerado o melhor, encontrado na Inglaterra.

“O equipamento faz um escaneamento preciso de todos os sulcos do pneu e consegue fornecer o nível de desgaste com exatidão, indicando ainda a eficiência de frenagem e a necessidade ou não de substituição.”

O aparelho se chama TreadReader Drive Over e foi desenvolvido em parceria com a Universidade de Oxford. Todas as revendas Caoa Chery, Hyundai e Subaru já dispõem do equipamento, sendo que na Caoa Chery é item obrigatório para os novos concessionários. No total já são 180. “Do ponto de vista de satisfação do cliente é uma tecnologia muito relevante. A credibilidade também é alta, pois o scanner faz com que o cliente não tenha dúvidas da necessidade ou não de substituir o pneu.”

O serviço é gratuito e dura cerca de 3 minutos. O cliente recebe as informações por WhatsApp ou por e-mail junto com a indicação do que precisa ser feito, como alinhamento ou balanceamento. “Ele também tem uma informação das causas de eventual desgaste, como por exemplo, rodar com a pressão inadequada.”

Vale destacar que essa iniciativa da Caoa ajuda a melhorar os hábitos do motorista brasileiro, pois nem todos têm a cultura de fazer manutenção preventiva em seus veículos. “Nossos parceiros de pneus também estão felizes”, complementou Gonzaga. ■



INSTINTO TECNOLÓGICO, NATUREZA DE ALTA PERFORMANCE.

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

**MAGNETI
MARELLI**

AL AUTOMOTIVE
LIGHTING

Respeite a sinalização de trânsito.

Passaporte carimbado



EXPORTADOR



Rafael Cusato

Nissan celebrou o marco de 50 mil carros exportados a partir de sua fábrica brasileira, feito notável considerando a crise na Argentina

Tecnologia, inovação e qualidade reconhecidas por quem mais importa: você.

Nossa qualidade é referência no mercado automotivo. Valorizando ainda mais o nosso empenho em fazer a melhor entrega, conquistamos o **Prêmio AutoData**, na categoria **Sistemista**.

Obrigado por sempre nos ajudar a evoluir.

“O reconhecimento reforça a sensação que o trabalho está no caminho certo. Com esse projeto de exportação a Nissan mostra que acredita no Brasil e na qualidade dos produtos fabricados aqui, vendidos em oito países da América Latina.”

Claudio Souza, responsável pela área de exportação da Nissan

No processo de desenvolvimento do Nissan Kicks o designer Shiro Nakamura buscou traçar formas de um SUV que tivesse a cara do Brasil e que pudesse ser também bem recebido em outros países da América Latina. Deu certo: o Kicks não apenas é um sucesso de vendas no País como também alavancou a Nissan como exportadora para a região. Ao quebrar a barreira dos 50 mil carros exportados, a Nissan fez por merecer o Prêmio AutoData 2019 na categoria Exportador.

Claudio Souza, responsável pela área de exportação da Nissan, recebeu o troféu. Por seus cálculos até a segunda quinzena de novembro a empresa já embarcara cerca de 55 mil unidades desde 2016.

Segundo ele a crise Argentina gerou impacto nos volumes exportados, mas há compensação por envio a outros países da região tais como Chile, Peru, Bolívia, Uruguai, Paraguai, Costa Rica e Panamá. Estes mercados, assim como o argentino, recebem os veículos fabricados em Resende, RJ, que hoje exporta cerca de 20% da produção total.

O Kicks é o campeão de vendas da Nissan no Brasil e na América Latina, mas não é o único modelo exportado. O programa começou com o March e o Versa, que também são produzidos na fábrica brasileira e continuam sendo vendidos ao Exterior.

“Temos trabalhado para expandir as exportações para outros países, mas também contamos com a recuperação Argentina, ainda que não no curto prazo, para aumentar ainda mais esses números”, afirmou Souza.

O executivo destaca a qualidade dos produtos Nissan, que considera de padrão global, como um dos motivos para o sucesso nas exportações. “Conseguimos adequar a produção em Resende para as necessidades de cada um dos oito países da América Latina aos quais exportamos. Não ficamos presos a uma grade de produtos com especificação padrão.”

A Nissan tem escritórios no Chile, na Argentina e no Peru, além de importadores nos demais países. A montadora estuda agora ampliar a exportação para mercados na África e no Oriente Médio. ■

MWM

VENCEDORA DO PRÊMIO

AUTODATA 2019

CATEGORIA POWERTRAIN

Reduza a velocidade, preserve a vida.



Categoria Powertrain

Lançamento da nova linha
de Grupos Geradores

Foi você que nos trouxe até aqui.
Agradecemos aos parceiros, fornecedores,
colaboradores e, principalmente, aos clientes
pela confiança.



mwm.com.br



Energia para mover o futuro



Rafael Cusato

Com uma campanha precisa sobre as aspirações tecnológicas de pessoas e empresas a Moura brilhou no YouTube e no Prêmio AutoData

A liderança faz parte
da nossa evolução



A BorgWarner foi eleita a melhor na categoria Fornecedor de Peças, Partes e Componentes - Prêmio Melhores do ano - AutoData.

E foi você que nos trouxe até aqui!

Agradecemos aos parceiros, fornecedores, colaboradores e aos clientes pela confiança.



“O Prêmio AutoData mostra que a nossa mensagem foi captada exatamente como a gente quis transmitir. Para a Moura a Comunicação é estratégica para o fortalecimento de sua marca e reconhecimento da qualidade de seus produtos.”

Andrea Lyra, diretora de marketing da Moura

A Moura levou o prêmio de Marketing, Comunicação e Propaganda do Prêmio AutoData 2019 graças a campanha criada em conjunto por sua equipe interna e pela agência Ampla Comunicação, de Recife, PE. A campanha Energia para Mover o Futuro teve como carro-chefe filme de 30 segundos veiculado em canais de televisão fechada, redes sociais e YouTube, onde obteve até agora mais de 7,5 milhões de visualizações.

O prêmio foi recebido pela diretora de marketing da Moura, Andrea Lyra, para quem o filme de 30 segundos passou uma mensagem bem completa sobre o papel e a visão da Moura para o futuro – e por isso foi tão bem aceita. “A campanha tinha o objetivo de mostrar ao consumidor que nós estamos prontos para o futuro. Somos uma empresa de ponta, que fornece para as principais montadoras do mundo, e estaremos juntos com o setor nas coisas novas que virão. Não importa o que venha, a Moura estará trabalhando junto com o setor.”

Na área de mobilidade a Moura fornece baterias para automóveis, motos e veículos pesados. Segundo Andrea Lyra uma das novidades da empresa é a Moura Lítio, que trabalha na questão da eletrificação dos carros. O objetivo é fornecer para esse novo segmento.

A fábrica da empresa fica em Pernambuco, mas a Moura tem fortes raízes no Brasil, na Argentina, no Uruguai e no Paraguai. Somente no Brasil, são 50 mil pontos espalhados por todas as regiões, e atendidos por 80 unidades de distribuição.

“A campanha foi só o reforço do que fazemos há mais de 60 anos. Trabalhamos no fortalecimento da marca e nosso objetivo é continuar sendo sinônimo da categoria. Pensou bateria, pensou Moura.”

A empresa também atua fortemente na divulgação de seus produtos nos pontos de venda.

Lyra também celebrou o fato da Moura ter vencido a categoria disputando com grandes concorrentes. “As montadoras têm muita tradição nessa área e trabalham com objetos de desejo, que são os veículos, enquanto a bateria é uma caixa que fica escondida sob o capô. Fazer campanha para este tipo de produto é bastante desafiador e este reconhecimento nos dá muito orgulho.”



AUDAZ / ZF

A ZF eletrifica tudo.

Inovação, tecnologia e energia são o combustível para seguir em frente.

A ZF marca presença com produtos para todos os segmentos na área que é uma das maiores tendências para o futuro do mercado automotivo mundial: **a mobilidade elétrica.**



Campeão mais uma vez



Divulgação/Toyota

Modelo intermediário da Toyota, Yaris repete feito do ano passado e é reeleito o Veículo Automóvel do Prêmio AutoData



“Receber o Prêmio AutoData é uma satisfação muito grande. O Yaris está correspondendo a todas as nossas expectativas, mas não nos acomodamos e permanecemos ouvindo nossos clientes e o mercado para manter nossa política de melhoria contínua.”

Júlio Tamura, gerente de marca para o Yaris no Brasil



Rafael Qusillo

Após estreiar no segmento intermediário em 2018 e por isso receber o Prêmio AutoData de Veículo Automóvel daquele ano, o Yaris, em suas versões hatchback e sedã, repete o feito ao receber o título no reconhecimento de 2019.

É um reflexo da perfeita adaptação da marca ao mercado nacional não só em termos produtivos como aos gostos do público local para esse segmento.

Lançado no último ano com duas opções de motorização, 1.3 e 1.5, e duas de transmissão, manual ou automática CVT, o Yaris se colocou como uma opção mais completa e espaçosa ao Etios porém mais acessível que o Corolla. Exigiu cerca de R\$ 1 bilhão em investimentos da Toyota na linha de produção em Sorocaba, SP.

Recentemente o modelo hatch recebeu reforço na sua gama, com a adição de uma versão com apelo aventureiro. E para a linha 2020 mais novidades: ganhou agora a versão XL Plus Connect, equipada com motor 1.5 e o câmbio CVT, item com procura crescente, bem como central multimídia capaz de se integrar a aparelhos celulares por meio de aplicativos como Android Auto e Apple Car Play. Mesmo com mais potência e equipamentos a Toyota manteve o mesmo preço da versão praticado anteriormente, sendo que na linha 2019 era oferecida somente com motor 1.3.

Apenas em 2019, no acumulado até o mês de outubro, o modelo já emplacou 30 mil 445 unidades do hatch e 24 mil 129 do sedã, fazendo com que a dupla figure na oitava e na segunda colocações de vendas de suas respectivas categorias segundo os dados e critérios da Fenabrave.

Para Júlio Tamura, gerente de marca para o Toyota Yaris no Brasil, o bicampeonato na categoria do Prêmio AutoData “corrobora uma história de muito esforço da equipe da Toyota. Saber que nossos clientes e que a mídia especializada, bem como seus leitores, entendem que nosso carro é um ótimo produto, nos deixa muito felizes e nos faz acreditar que estamos no caminho certo”.

No embalo da renovação



Divulgação/Ford

Picape Ranger ganha renovação com série de aprimoramentos e dá à Ford o Prêmio AutoData na categoria Veículo Comercial Leve de 2019



“A Ford é maior montadora de picapes do mundo e nos orgulhamos muito de ter a Ranger como representante desse DNA no Brasil e do reconhecimento que recebemos no Prêmio AutoData.”

Fabrizzia Borsari, gerente de marca para a Ford Ranger no Brasil



Rafael Gusilo

Após receber sua primeira grande atualização desde o lançamento em 2016, a Ford Ranger recebeu o reconhecimento de Veículo Comercial Leve de 2019 no Prêmio AutoData. A picape não só atualizou seu visual como também recebeu mais de seiscentos componentes renovados para melhorar itens como capacidade, conforto e segurança.

Os resultados de tais alterações podem ser sentidos nas vendas. De janeiro a outubro de 2019 a Ford Ranger acumulou nada menos que 18 mil 137 unidades emplacadas segundo os dados da Fenabreve. Com esse resultado não só é o sexto comercial leve mais vendido do Brasil como figura na terceira colocação do ranking das picapes do segmento médio.

Além de receber uma suspensão recalibrada visando melhor conforto e estabilidade aprimorada, a Ranger 2020 também passou a contar com mais itens de segurança e conveniência. Ela traz equipamentos como controles de tração e estabilidade, além de contar com sistema de frenagem autônoma de emergência.

Tratada pela Ford do Brasil como a uma 'mini-F150', em referência à picape vendida nos Estados Unidos, a Ranger tem como missão representar a tradição da marca nesse segmento. E por isso ganhou um visual na dianteira mais próximo ao da gama de picapes vendidas no país-sede da Ford.

Outra novidade foi aposentadoria da motorização flex, que deu lugar a duas opções exclusivamente a diesel, apostando no maior torque e autonomia desse tipo de motorização. Assim a Ranger consegue atender não só os frotistas como também o público pessoa física admirador de picapes.

Fabrizzia Borsari, gerente de marca para a Ford Ranger no Brasil, assegura que "os clientes de picapes estão entre os mais exigentes do mundo. Nossa Ranger traz todo o luxo, conforto e segurança dos modelos vendidos lá fora e nem sempre encontrados por aqui. Estamos muito orgulhosos e honrados por receber esse reconhecimento do Prêmio AutoData 2019".

A coroa da nova geração



Divulgação/Scania

Nova geração dos caminhões pesados da Scania leva o Prêmio AutoData de Veículo Caminhão de 2019



“O Prêmio AutoData é a coroa de reconhecimento de todo o esforço feito pela Scania no campo industrial e comercial no Brasil, além do grande investimento para entregar uma solução pronta para enfrentar todos os desafios de legislação ambiental que teremos por aqui.”

Silvio Munhoz, diretor comercial da Scania no Brasil



Com uma renovação total de sua linha de caminhões no mercado brasileiro, a Scania foi a grande vencedora do Prêmio AutoData 2019 na categoria Veículo Caminhão. A nova geração, chamada pela empresa de NTG, de New Truck Generation, trouxe versatilidade e maior economia de combustível, mas exigiu enormes esforços por parte da empresa para readequar a fábrica de São Bernardo do Campo, SP, às altas exigências do novo modelo.

O projeto NTG da Scania no Brasil começou ainda 2015 e tem alocados R\$ 2,6 bilhões de investimentos, que incluíram milhares de quilômetros de testes em estradas brasileiras e latino-americanas antes do lançamento oficial, que ocorreu no início de 2019.

Os modelos da família NTG chegaram prometendo até 12% de economia de combustível na comparação com a geração anterior, além de sustentar um compromisso com a versatilidade oferecendo nada menos que cinco opções de cabine e quatro de motorização.

As cabines P, G, R e XT foram renovadas, com colunas mais finas e interior pensado no conforto do motorista. A grande estreia é a versão S, de cabine mais alta e com assoalho plano, o que oferece a possibilidade de se ficar em pé dentro do veículo.

Em termos de motorização há opções de seis cilindros em linha a diesel com, 7, 9 e 13 litros, além do tradicional V8 da marca, agora com 16 litros de capacidade. A potência varia de 220 cv a 650 cv e todos os caminhões saem da fábrica de acordo com características específicas para a carga que transportarão, bem como o trajeto a ser percorrido. Assim são mais de quinhentas opções de configuração para os Scania NTG.

Desde novembro de 2018, data de abertura da pré-venda dos caminhões da nova geração, até junho de 2019, a marca já somou mais de oito mil pedidos pelos modelos. Destes, mais de 4,6 mi já circulam no País.

Para Silvio Munhoz, diretor comercial da Scania no Brasil, “os novos caminhões chegaram com muitas promessas de economia e tecnologia que o mercado imediatamente reconheceu como verdadeiras. E agora a AutoData reconhece todo esse nosso esforço, o que coroa o grande investimento para entregar uma solução mais sustentável e moderna”.

Dobradinha articulada



Divulgação/Scania

Além do troféu em Veículo Caminhão, chassi biarticulado F 360 HA dá o título de Veículo Ônibus do Prêmio AutoData 2019 à Scania



“Ter AutoData premiando nosso trabalho com o biarticulado significa para nós que todo o mercado reconheceu o nosso esforço, o que nos dá muito mais satisfação do que apenas os números de venda alcançados.”

Silvio Munhoz, diretor comercial da Scania para o Brasil

O chassi biarticulado Scania 8x2 F 360 HA recebeu o Prêmio AutoData na categoria Veículo Ônibus 2019. A premiação neste ano coincide com a entrega das seis primeiras unidades do modelo para a cidade de Curitiba, PR, pioneira no Brasil na utilização da solução da Scania para o transporte urbano.

Um dos grandes diferenciais do F 360 HA está na utilização de um conceito com motor frontal, dando prioridade ao espaço reservado aos usuários do transporte público. Com capacidade para levar até 250 passageiros na configuração utilizada pela capital paranaense, o modelo da Scania será utilizado nas linhas troncais da cidade, ou seja, as de maior fluxo de pessoas.

Com capacidade para carregar até 43,5 toneladas e 27 metros de comprimento apenas no chassi, o Scania F 360 HA utiliza um motor de seis cilindros em linha com 360 cv de potência e 189 kgfm de torque. O motorista conta uma transmissão automática de seis velocidades, enquanto os passageiros podem aproveitar o conforto da suspensão pneumática e a segurança dos freios ABS.

O ônibus já rodava em testes em Curitiba desde novembro de 2017. De lá até a adoção oficial, o ônibus passou por uma série de adaptações para se adequar às exigências do transporte público daquela cidade. Tais alterações foram feitas em parceria com a Caio, fabricante da carroceria Millenium BRT utilizada pelas unidades que circulam na capital paranaense.

Além de Curitiba unidades do Scania F 360 HA biarticulado de motor frontal já foram entregues e estão sendo utilizadas em outros lugares do mundo. O modelo já circula no transporte público de Bogotá, capital da Colômbia, e também no México, por exemplo.

Silvio Munhoz, diretor comercial da Scania para o Brasil, entende que “AutoData reconhecer o esforço que nós fizemos com o biarticulado no Brasil é muito satisfatório, pois é a coroação de um trabalho de quase três anos na preparação desses ônibus para Curitiba, uma vez que a Scania nunca teve participação nesta localidade”.



Ricardo Rollo

Um salve às perluas



Divulgação/Audi

Ao receber o Prêmio AutoData de Veículo Importado Audi RS4 Avant reacende a chama do segmento de station wagons, que estava quase em extinção



“Disputar o Prêmio AutoData 2019 junto a outros indicados de muita qualidade já foi uma honra muito grande para nós da Audi. E vencer a categoria, representando todos os carros importados no mercado, que são muitos, para nós foi magnífico.”

José Sétimo Spini Filho, diretor de pós-vendas e logística da Audi do Brasil

Com o público ávido por utilitários esportivos de luxo, coube à Audi o Prêmio AutoData 2019 na categoria Veículo Importado com a nova geração da RS4 Avant, uma perua esportiva que mantém a tradição da marca nesse segmento há quatro gerações – remonta ao lançamento da RS2 em parceria com a Porsche na década de 90.

Mantendo a silhueta de veículo familiar a RS4 Avant foi apresentada em fevereiro de 2019 trazendo um potente motor 2.9 V6 biturbo capaz de entregar nada menos que 450 cv de potência e 61,2 kgfm de torque. A transmissão automática de oito velocidades leva essa força para as quatro rodas por meio do lendário sistema de tração integral da marca, o Quattro, que iniciou sua jornada nas pistas de rali.

Assim a Audi RS4 Avant acelera de 0 a 100 km/h em mínimos 4,5 segundos e tem velocidade máxima de 280 km/h. Tudo isso enquanto leva uma família inteira e suas bagagens sem comprometer o conforto ou a segurança dos ocupantes.

Os sinais de que não se trata uma perua qualquer podem ser vistos na carroceria da RS Avant, uma vez que os para-lamas foram alargados em 30 mm para acomodar as largas rodas de 20 polegadas, oferecendo visual único para o carro.

O modelo traz ainda suspensão adaptativa, controle de cruzeiro adaptativo, assistente de mudança involuntária de faixa e comutador de farol alto automático.

Mostrando a evolução de sua plataforma, a Audi RS4 Avant é 80 kg mais leve na comparação com a geração anterior, além de trazer itens exclusivos de diferenciação da divisão esportiva RS da marca, como head-up display e o painel de instrumentos totalmente digital com gráficos exclusivos.

Para José Sétimo Spini Filho, diretor de pós-vendas e logística da Audi do Brasil, “receber o Prêmio AutoData de Veículo importado do ano, para nós, é um reconhecimento em relação aos nossos produtos. Nós sabemos que esse segmento não é tão comum no mercado, mas no segmento de luxo esportivo a Audi predomina com as peruas”.

Segundo dados da Fenabreve já foram vendidas, até outubro, sessenta unidades da station wagon. ■



Rafael Gusillo



Divulgação/GM

Os melhores da GM na América do Sul

General Motors premia seus melhores fornecedores na região: três ganham desde a regionalização do reconhecimento, há oito anos.

A General Motors premiou no finalzinho de novembro grupo de fornecedores da América do Sul que atingiu altos níveis de qualidade em 2018. Em cerimônia realizada no CPCA, o Campo de Provas da Cruz Alta, em Indaiatuba, SP, a empresa anunciou as 68 companhias vencedoras.

O prêmio organizado desde 2012 elege os vencedores por meio de sistema de pontuação: são avaliados os desempenhos dos fornecedores em treze critérios, como entrega dos componentes no prazo combinado e ausência de defeitos.

O total de vencedoras representa 20% da base de fornecedores da GM na América do Sul. Segundo Emerson Fischler, diretor da área de qualidade, o percentual representa um avanço: "Pode parecer índice baixo mas a fatia cresce anualmente. Isso para nós é mais importante, porque

dissemina a ideia de que qualidade tem a ver com cultura empresarial e não com atender uma demanda".

O total de reconhecidas, que envolve empresas da Argentina e do Brasil, representa aumento ante o número de ganhadores da última edição – na lista anterior os vencedores formaram grupo de 65. "É um salto importante."

Na lista receberam reconhecimento especial as companhias que são premiadas desde o início da regionalização do supplier award, há oito anos. São elas Aisin, Casco e NGK.

Na semana anterior ao evento no CPCA a empresa realizou premiação no Equador das empresas instaladas ali e na Colômbia, que também figuram na lista geral de premiados. Considerando essas companhias a lista completa de vencedores sobe para 76. ■

Supplier Quality Excellence Award General Motors América do Sul

Reconhecimento especial

Aisin Automotive

Casco do Brasil

NGK do Brasil

Empresas que venceram pela primeira vez

Aptiv | **CRW** | Tenneco | **Felsim SRL** | Garrett | **JSP** | Jtekt | **Kwangjin** | L&L | **Marelli** | Metalúrgica Weloze | **Mirgor**
| Nitto | **Denko** | Novares | **Pirelli** | Thyssenkrupp | **Treves**

Empresas que venceram pela segunda vez

Android do Brasil | Continental Pneus | **Ilpea do Brasil** | Inylibra | **Johnson Electric** | Kathrein Automotive
Mastropor | Michelin | **Tiberina Automotive**

Empresas que venceram pela terceira vez

Araymond Brasil | **Brembo do Brasil** | Ciser Fixadores Automotivos | **Flexitech do Brasil** | Mando do Brasil
NIDEC GPM | Produflex | **Sonavox**

Empresas que venceram pela quarta vez

Bleisthal Brasil | Cobra Metais | **Condumax** | Copam Auto Peças | **Fiamm Latin America** | Mitsuba Autoparts Brasil
Neumayer Tekfor Automotive | Nidec Mobilidade Brasil | **RCN** | SKF | **Stabilus** | Sulfix | **Tenneco (Divisão de elastômeros)**

Empresas que venceram pela quinta vez

3M | **lochpe-Maxion** | Irmãos Parasmo | **Progeral** | **Sabó**

Empresas que venceram pela sexta vez

Fanandri | **Mubea do Brasil**

Vencedoras em múltiplas unidades

Autoneum - Gravataí, RS | **Autoneum - Taubaté, SP**
BASF - Indaiatuba, SP | **BASF - Guarulhos, SP**
Freudenberg - Diadema, SP | **Freudenberg - Jacareí, SP**
IPA - Caçapava, SP | **IPA - Gravataí, RS**
Mahle - Mogi Guaçu, SP | **Mahle - Itajubá, MG** | **Mahle - São Bernardo do Campo, SP**



Rafael Cusato

Aposta na regionalização

Seminário AutoData debateu o cenário da introdução das tecnologias para veículos elétricos no mercado nacional

O panorama antevisto pelas fabricantes de veículos para a introdução de tecnologia elétrica no mercado brasileiro difere daquele já apresentado em mercados desenvolvidos, como a Europa. Por aqui os motores a etanol, gasolina e opções híbridas conviverão, ainda, por muito tempo com os elétricos, criando uma matriz diversa.

Essa foi uma das análises apresentadas durante o Seminário AutoData Brasil Elétrico, realizado em 25 de novembro em São Paulo, Capital, e que contou com apresentações de diversos executivos para debater o tema.

Confira algumas das principais declarações proferidas durante o evento pelos palestrantes. ■



“A eletrificação ganha força em países mais desenvolvidos que a estimulam. Mas há mercados similares ao brasileiro nos quais carros elétricos e a combustão conviverão por questões de custo. Poderemos aproveitar para exportar.”

Fabricio Biondo,
vice-presidente da Anfavea



“As fabricantes de autopeças provavelmente buscarão alternativas, com novos modelos de negócios ou se unindo a outras empresas para desenvolver componentes para os elétricos.”

Gábor Deák,
conselheiro do Sindipeças



“Já fornecemos peças e componentes para veículos elétricos a diversas empresas. Estamos presentes em todos os veículos fabricados atualmente. Projetamos faturamento global de € cinco bilhões em 2025 só nesse segmento.”

Besael Botelho, presidente
e CEO da Bosch AL



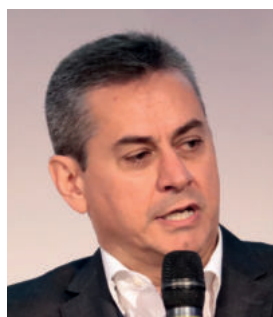
“Já desenvolvemos a tecnologia para produzir motores elétricos mas no futuro as montadoras também terão interesse em produzir seus próprios propulsores, então estamos avançando também em outros segmentos como transmissões híbridas”.

Carlos Delich,
presidente da ZF



“A hora é a de desenvolver novas tecnologias para atender o segmento, como softwares. Alguns componentes produzidos hoje sairão do mercado enquanto algumas peças precisarão de adaptações para serem usadas nos elétricos.”

Raul Germany,
presidente da Dana



“Para desenvolver o conhecimento necessário compramos algumas empresas que tinham o know-how que era interessante para nós. Assim trouxemos o conhecimento para dentro da empresa.”

Claudio Castro, diretor de
pesquisa e desenvolvimento
da Schaeffler



“Não acredito em um grande intervalo naquilo que é desenvolvido aqui e fora do País. Temos bons profissionais e centros de pesquisas, mas o grande problema é a retenção de talentos.”

Flávio Henrique Sakai,
diretor de eletroeletrônica
da AEA



“A engenharia brasileira corresponde imediatamente quando existe uma demanda, mas se considerarmos episódios recentes a fuga de engenheiros acontece antes mesmo da chegada dos elétricos ao mercado brasileiro.”

Mauro Correia, presidente
da Caea e da SAE Brasil



“A rede de recarga crescerá de forma proporcional aos lançamentos de modelos movidos a eletricidade no mercado interno. Estamos observando progressos nesse sentido: os lançamentos impulsionam a infraestrutura.”

Ricardo Guggisberg,
presidente da ABVE



“É possível aumentar a capacidade de geração de energia renovável, mas é preciso fazer investimentos, exercer regulações. Temos 44 milhões de carros no Brasil mas capacidade para só três milhões no reabastecimento de elétricos.”

Miguel Fonseca,
vice-presidente da Toyota



“Nossa missão é mostrar como a população pode transformar sua mobilidade e que ela pode ser sustentável. E a boa notícia é que chegamos a Fernando de Noronha com nosso Kangoo elétrico.”

Federico Goyret, diretor de
marketing da Renault



“Desafios da tecnologia SOFC são o tamanho da célula, qual capacidade e materiais. Existem várias soluções em desenvolvimento. O lançamento ficará para um pouco mais adiante.”

Ricardo Abe, gerente
sênior de engenharia e
desenvolvimento de produto
da Nissan



“No curto e no médio prazo não vejo grandes mudanças para os concessionários, porque no Brasil o impacto que os elétricos causarão no mercado demorará mais tempo. Quando acontecer acredito que não teremos apenas um novo modelo de negócios, mas alguns.”

José Mauricio Andreta
Júnior, VP da Fenabrave



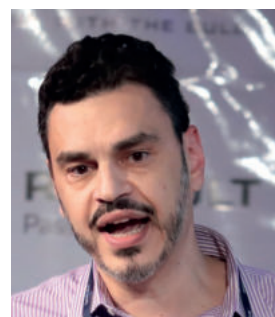
“Antes os caminhões e ônibus que abasteciam os mercados próximos como Chile e Colômbia eram produzidos no Brasil. E de onde vêm os ônibus comprados pelas empresas que venceram as licitações de BRT de Santiago e Bogotá? Da China.”

Adalberto Maluf, diretor
geral da BYD



“Países grandes produtores de petróleo como o Brasil não precisam se preocupar com falta de combustível para abastecer veículos. Nessas regiões o avanço dos carros elétricos levará mais tempo, mas também acontecerá no longo prazo.”

Sergio Habib, presidente
do Grupo SHC



“O e-Consórcio formado para produzir os elétricos representa um grande passo para construir veículos deste tipo em escala local, mas nacionalizar componentes e pesquisa demanda investimentos e melhores condições fiscais.”

Walter Pellizari, diretor líder
do projeto e-mobility da
VWCO

QUANDO TUDO PARECE PERDIDO, SUA AJUDA VAI FAZER A DIFERENÇA

Seja doador de Médicos Sem Fronteiras



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

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

© Samuel Hauenstein Swan

Ajude Médicos Sem Fronteiras a salvar milhares de vidas.

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



Prêmio Nobel da Paz 1999

A UM FAZ 60

Primeira fábrica Volkswagen
construída fora da
Alemanha em todo o mundo,
unidade Anchieta celebra,
modernizada, seis décadas e
a chegada do Nivus



Divulgação/VW



Ela já foi o símbolo maior de modernidade industrial do País. Já foi verdadeira cidade, com semáforos e linhas de ônibus. Já foi ferida seriamente em um incêndio aterrorizante no começo da década de 70, mas reergueu-se de forma espantosa. Já sediou a maior padaria da América Latina. Já foi o segundo lar de milhares de pessoas. Já foi ameaçada de fechamento, bem mais de uma vez, e novamente reergueu-se quando ninguém mais imaginava. Já testemunhou lutas por direitos trabalhistas e sociais e até o lado sombrio de um regime ditatorial. Já viu um carro deixar de ser produzido e milagrosamente retornar à sua linha sete anos depois. Fundamentalmente, ensinou muito a muita gente, nos mais diversos níveis.

A fábrica da Volkswagen instalada às margens da Rodovia Anchieta, no ABC Paulista, não é um ser vivo mas é e sempre será um imponente símbolo do setor automotivo brasileiro construído em tijolos, vidros, maquinários, investimentos e brio de seus trabalhadores.

Essa insignia completou em 18 de novembro exatos 60 anos de inauguração oficial: até agora já foram ali produzidos nada menos do que 14 milhões de veículos. Agora a Anchieta aguarda, ansiosa, a produção de um novo SUV, derivado do T-Cross: o Nivus, um presente de aniversário – e ela bem que merece.



LISTA INFINDAVEL DE ICONES

Inúmeros modelos
históricos para a
indústria nacional
saíram da Anchieta:
Fusca, Kombi, Variant,
Brasília, TL, 1600, SP2,
Santana, Saveiro...





Volkswagen Anchieta: principais fatos históricos.

1959

Inaugurada oficialmente

1965

Inauguração do Centro de Desenvolvimento, Pesquisa e Design

1967

Marco de 500 mil unidades produzidas

1968

Produção do Sedã 1600 quatro portas, o "zé do caixão"

1969

Produção da Variant

1970

Marco de 1 milhão de unidades produzidas. Início das exportações

1971

Inauguração do Laboratório de Segurança Veicular para realização de crash tests

1973

Fundação do Centro de Formação Profissional Volkswagen SENAI e produção da Brasília

1977

Inauguração do Laboratório de Emissões

1982

Produção da Saveiro

1984

Primeiros robôs na linha de montagem, para produção de Santana

1986

Fusca deixa de ser produzido

1993

Fusca volta a ser produzido

1994

Produção do Novo Gol

1996

Certificação ISO 9001

2001

Marco de dez milhões de unidades produzidas

2002

Produção do Polo

2005

Certificação ISO 14.001

2014

Marco de 13 milhões de unidades produzidas

2016

Produção de novo Gol e nova Saveiro

2017

Produção do novo Polo

2018

Produção do Virtus. Certificação ISO 50001

2019

Inauguração do Laboratório de Protótipo Virtual e anúncio da produção do SUV Nivus

AUTO DATA

Empresarial

78

VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS

Montadora amplia conectividade entre veículos da marca para aprimorar serviços e aumentar a eficiência dos frotistas

CONECTIVIDADE INTELIGENTE E EFICIENTE

Com RIO e VOLKSCARE, Volkswagen Caminhões e Ônibus amplia a conectividade entre seus veículos para oferecer aos frotistas maior rentabilidade às operações

Depois da eletrônica embarcada e de toda digitalização dos processos logísticos, as transportadoras agora entram definitivamente na era da conectividade. Novos caminhões e ônibus já saem da linha de montagem equipados com dispositivos que, uma vez ativados, permitem amplos serviços de telemetria com gestão individual de cada veículo.

Ao conhecer exata e precisamente onde está cada veículo em operação e, mais ainda, como está a situação deste veículo, os frotistas tornam a logística extremamente mais assertiva e eficiente e, por sua vez, a montadora pode oferecer, por meio de sua rede de concessionárias, serviços personalizados

e inteiramente sob medida 24 horas por dia, sete dias por semana.

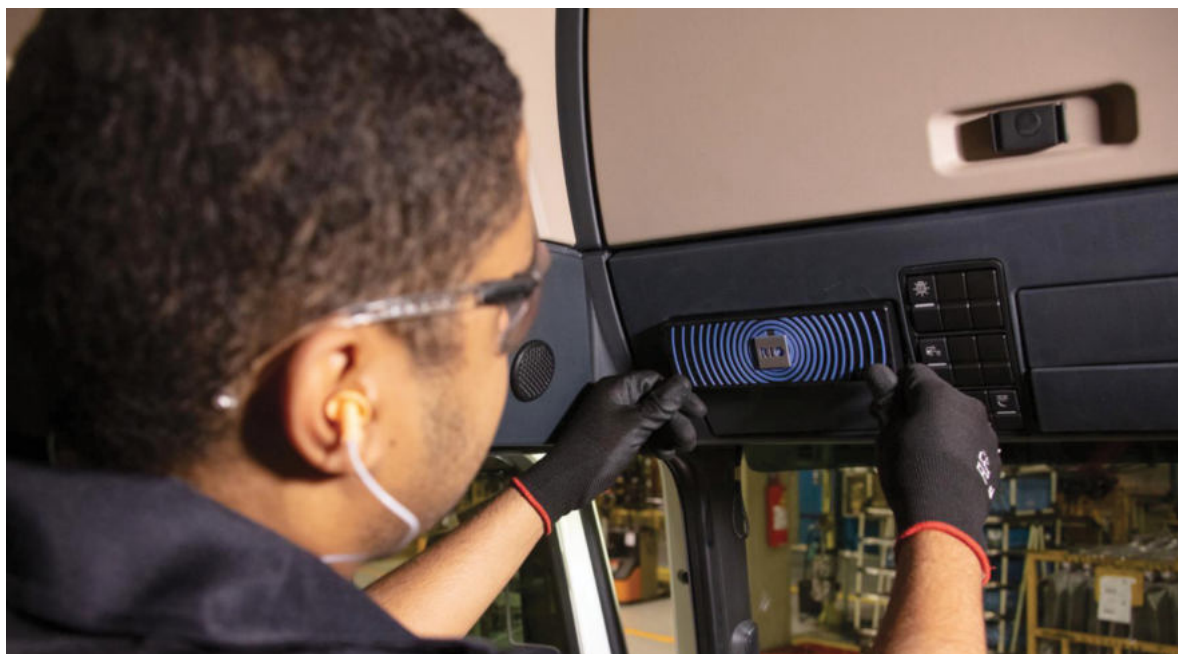
A Volkswagen Caminhões e Ônibus está na vanguarda deste processo com o Volkscare que tem como principal objetivo auxiliar o proprietário ou frotista de veículos da marca a incrementar a produtividade, a eficiência e a rentabilidade do seu negócio.

Com o Volkscare, a VWCO, literalmente, assume a responsabilidade de cuidar, de maneira personalizada, de cada caminhão de seus clientes. Em outras palavras, auxilia os clientes na criação de valor agregado para o seu negócio, seja ele qual for. Os serviços do Volkscare estão disponíveis para todos os modelos fabricados pela Volkswagen Caminhões e Ônibus, em todo o País.

Uma das principais novidades do novo modelo de atendimento é o uso de dados de conectividade RIO, a empresa de soluções



Box RIO instalado no
caminhão MAN TGX.



digitais do Grupo TRATON. O foco em desempenho, segurança e telemetria, captura dados dos veículos e os transforma em informações valiosas para o gestor. A plataforma é baseada em nuvem e analisa informações em tempo real. É flexível, oferecendo liberdade para contratar ou cancelar os serviços.

Entre os pacotes de serviços oferecidos pelo RIO estão:

RIO Essentials – Gratuito, reúne dados operacionais como velocidade média, distâncias percorridas, consumo médio e posição dos veículos, são atualizadas a cada 15 minutos e armazenadas pelos últimos 10 dias, formando a base para a gestão inicial da frota.

RIO Geo – Monitora o veículo, minuto a minuto, permitindo roteirização inteligente, com base em dados de tráfego, peso e altura das vias. Funções como criação de cercas e pontos de interesse no mapa, estão disponíveis e geram alertas para o gestor. O histórico é armazenado por três meses.

RIO Advance – Por meio dele, é possível ampliar o prazo de armazenamento e acesso aos dados em até 25 meses, permitindo análises de longo prazo.

RIO Box - Os dados captados podem

ser acessados até mesmo pelo celular, por meio do aplicativo Pocket Fleet, permitindo o acompanhamento dos negócios e intervenções em tempo real, em caso de necessidade.

RIO Security – solução dirigida à gestão de riscos e segurança da carga, inicialmente em parceria com a Omnilink, nasce homologada pelas principais empresas gerenciadoras de riscos no Brasil.

A plataforma digital RIO também abriu espaço para a inclusão de outro serviço no Volkscare: o Gestão de Serviços Sob Medida, ou GSSM. Os serviços RIO podem ser adquiridos individualmente, compondo a combinação mais adequada ao negócio e podem ser contratados e cancelados à escolha do cliente. Não existe permanência mínima ou multa ao desativar o serviço. A coleta dos dados do caminhão é feita por meio da RIO Box, que, instalada na fábrica, dispensa a necessidade de interferências adicionais ou de parada extra do veículo.

Aplicável a todos os tipos de negócio – desde grandes frotas a veículos de motoristas autônomos – o RIO está disponível, em um primeiro momento, para os caminhões MAN TGX.



Divulgação/Audi

AUDI: DUESMANN

Markus Duesmann será o novo CEO da AUDI AG a partir de 1º de abril de 2020. Engenheiro mecânico, 50 anos, sucederá a Bram Schot, que ocupa a posição desde junho de 2018. Duesmann atua na indústria automotiva há quase três décadas e era membro do board da BMW responsável pela área de compras. Bram Schot, 58, atual presidente do conselho de administração, deixará o grupo no fim de março.



Divulgação/Iveco

IVECO: HILSE

Thomas Hilse assumiu a presidência mundial da Iveco, tendo sob sua responsabilidade as áreas de gerenciamento de produtos, vendas, marketing e desenvolvimento de rede. Com 22 anos de experiência na indústria de caminhões, ônibus e veículos comerciais, o engenheiro mecânico e administrador passou por diversas posições em marcas na Europa, América do Norte, América do Sul e Ásia. Até então CEO da Daimler Commercial Vehicles para o Sudeste asiático.



Divulgação/PSA

PSA: RIBAUT

Arnaud Ribault assumiu cargo de vice-presidente de vendas e marketing América Latina do Grupo PSA. Sucede a Rachid Marzuk, que retorna à França para assumir outra posição na empresa. Até então Ribault era vice-presidente sênior global de marketing e comunicação da DS Automobiles, onde participou de sua criação e desenvolvimento. Se reportará diretamente a Patrice Lucas, Presidente Brasil e América Latina e membro do Comitê Executivo do Groupe PSA.



Divulgação/Volvo

VOLVO: PADILHA

A Volvo indicou o engenheiro mecânico Rodrigo Padilha para a diretoria de desenvolvimento de concessionárias de caminhões e ônibus para a América Latina. Ele já assumiu a nova função em Curitiba, PR, e responde diretamente a Wilson Lirmann, presidente do Grupo Volvo na região. Na empresa desde 2013, em gerências de pós-vendas e operações de serviços, Padilha ocupava a vice-presidência de logística. Iniciou carreira no setor automotivo em 1998. Já atuou também na Volvo Construction Equipment.



Divulgação/Wabco

WABCO: CONTREIRA

Reynaldo Contreira assumiu o cargo de diretor presidente da Wabco América Latina, acrescentando novos mercados à sua função anterior, de presidente para a América do Sul. O México, que antes era atendido pela divisão estadunidense, passa, nesta nova estrutura, a fazer parte da operação administrada a partir do Brasil. Transição começou há pouco mais de um ano, quando o pós-venda mexicano passou a ser atendido a partir do Brasil. No começo de 2019 as operações OEM também foram agregadas. No México a Wabco atende a fabricantes de implementos rodoviários por meio de uma unidade industrial e um centro de distribuição.

FREUDENBERG E GM: PARCERIA QUE DÁ CERTO!

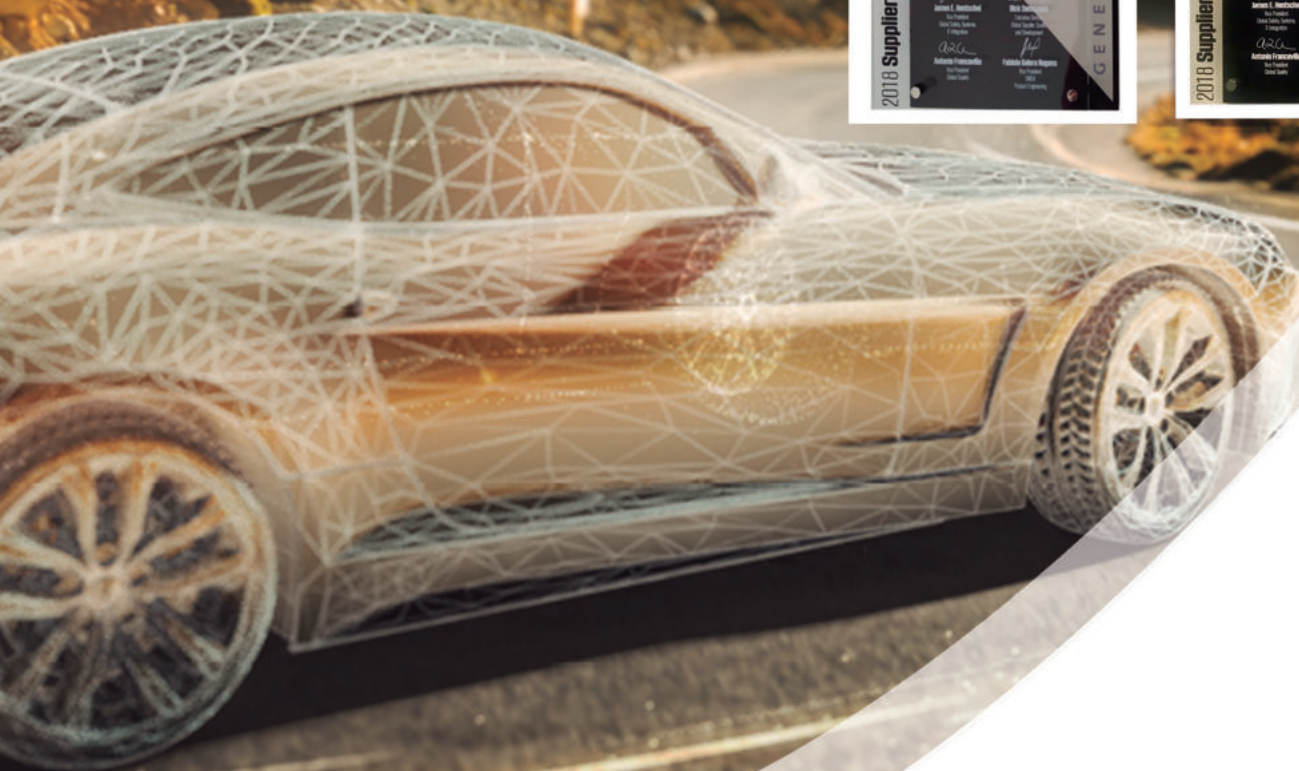
EXCELÊNCIA ESTÁ NO NOSSO DNA!

Pelo sexto ano, o Grupo Freudenberg recebe o prêmio GM Supplier Quality Excellence Award, este ano em duas de suas plantas:

Freudenberg-NOK Sealing Technologies e Freudenberg Filtration.

Um reconhecimento pela qualidade e confiança através de uma parceria que dá certo!

E o resultado para o consumidor são melhores sistemas de vedação e filtros em todos automóveis da General Motors.



FREUDENBERG
FILTRATION TECHNOLOGIES

FREUDENBERG-NOK
INNOVATING TOGETHER

US\$ 1,83 trilhão

é o quanto a Amazônia brasileira rende ao País por ano em valor bruto, segundo o estudo global macroeconômico *Changes in the Global Value of Ecosystem Services*, liderado pelo americano Robert Constanza, professor da Crawford School of Public Policy, da Universidade Nacional da Austrália, e pioneiro em estudos de precificação de serviços oferecidos pela natureza. O cálculo foi publicado pela BBC.

“É bom se acostumar com o câmbio mais alto por um bom tempo.”

Paulo Guedes, ministro da economia, em 26 de novembro.

R\$ 450 bilhões

é o investimento necessário para o setor elétrico brasileiro até 2029, pelos cálculos do ministro de minas e energia, Bento Albuquerque.

“Hey, Elon Musk, nos mande uma Cybertruck e faremos uma comparação justa.”

Sundeep Madra, vice-presidente da Ford X, unidade de desenvolvimento de novos modelos, no Twitter, em resposta a vídeo curto postado por Elon Musk onde a picape da Tesla arrasta uma F-150 ladeira acima em espécie de cabo de guerra automotivo. O teste pode ter sido de uma Ford 4x2 contra uma Cybertruck 4x4.

“Pode vir.”

Resposta de Elon Musk à postagem de Madra, também no Twitter.



Divulgação

Ford vs. Ferrari na internet

Aproveitando o filme nos cinemas, a empresa britânica Chipex fez um levantamento sobre a preferência de busca por uma ou outra marca na internet em vários países.

3

vezes mais: é o total de buscas Ford ante Ferrari em termos globais.

4,5

vezes mais o termo Ferrari é buscado ante Ford no Brasil.

2

vezes mais o termo Ferrari é procurado ante Ford na Índia.

Para quem
vive o futuro
todo dia
falar sobre ele
é fácil.

A Moura constrói tecnologia que move tecnologia. Por isso, o futuro é um forte valor que guia nossa energia diariamente.

É um grande orgulho ser reconhecida como a empresa com a melhor campanha institucional do ano no segmento automotivo pelo prêmio da AutoData. Através dessa comunicação, evidenciamos a inovação para consolidarmos lugar de destaque no futuro, seja qual for a demanda tecnológica.

Tudo isso é reflexo do que já sabemos: estamos preparados para novos desafios, hoje e amanhã.



Energia
para mover
o futuro.

HAPPY NEW JEEP

2020

F.biz

A ÚLTIMA GRANDE OFERTA
PARA VOCÊ ENTRAR PARA O MUNDO
JEEP AINDA ESSE ANO.



MOTOR FLEX
OU TURBODIESEL
com 170 cv



#ISSO
É JEEP

JEEP RENEGADE 1.8 AUTOMÁTICO

A PARTIR DE
R\$ 39.990 DE ENTRADA
+ 35x DE **R\$ 875**
+ PARCELA FINAL*



JEEP COMPASS COM

TAXA ZERO
E BÔNUS DE ATÉ
R\$ 10 MIL
NO SEU USADO



* PARCELA FINAL NO VALOR DE R\$ 18.946,57 E TAXA DE JUROS DE 0,99% A.M.

Condição válida para veículo Jeep Renegade 1.8 Automático 16V Flex 4P, ano/modelo 2019/2020, na cor Vermelho Colorado, sem opcionais, no valor à vista a partir de R\$ 76.990,00. Válida de 02/12/2019 a 07/01/2020 ou enquanto durar o estoque de 91 unidades, prevalecendo o que ocorrer primeiro. Taxa de financiamento a partir de 0,99% a.m. e 12,55% a.a., com entrada de R\$ 39.990,00 (51,94%) e saldo em 36 parcelas, sendo as 35 primeiras no valor de R\$ 875,34 e a 36ª de R\$ 18.946,57, na modalidade Crédito Direto ao Consumidor - CDC, pessoa física, com 30 dias de carência para pagamento da 1ª parcela, incluindo tarifas, custos e impostos (IOF), valor total a prazo de R\$ 89.573,47. Custo Efetivo Total (CET), calculado na data de 27/11/2019, a partir de 1,23% a.m. e 15,75% a.a. Os valores das parcelas foram calculados para o Estado de São Paulo, podendo variar conforme a região (UF), considerando despesas de registro de contrato. Todas as propostas estarão sujeitas à aprovação de crédito pelo Banco Bradesco Financiamentos S.A. Consulte as condições gerais, tarifa, taxa de juros, encargos e o Custo Efetivo Total (CET) do financiamento antes da contratação com um agente do banco em qualquer uma das concessionárias participantes. Campanhas vinculadas à validade do Programa Next. Ao término do financiamento, caso tenham sido seguidas as regras e condições estabelecidas no Manual de Recompra do programa e no Acordo de Recompra Futura, a concessionária realizará a recompra do veículo Jeep, objeto do financiamento, e o valor poderá quitar a parcela residual e/ou ser utilizado como parte da entrada para um Jeep 0 km. Taxa de financiamento a partir de 0% a.m. e 0% a.a., praticada pelo Banco Bradesco Financiamentos S.A., válida para todas as versões do Jeep Compass 0 km, ano/modelo 2019/2020, com entrada de 80% do valor do veículo e saldo em 12 parcelas. Oferta válida de 02/12/2019 a 07/01/2020 ou enquanto durar o estoque de 6.898 unidades, prevalecendo o que ocorrer primeiro. O financiamento deverá ser realizado na modalidade Crédito Direto ao Consumidor - CDC, pessoa física, com 30 dias de carência para pagamento da 1ª parcela, e será acrescido o valor das tarifas, custos e impostos (IOF). Todas as propostas estarão sujeitas à aprovação de crédito pelo Banco Bradesco Financiamentos S.A. Consulte as condições gerais, tarifa, taxa de juros, encargos e o Custo Efetivo Total (CET) do financiamento antes da contratação em qualquer uma das concessionárias participantes. O bônus do usado de até R\$ 10.000,00 é válido para pessoa física que trocar seu veículo usado com valor de avaliação da concessionária superior a R\$ 20.000,00 em uma concessionária Jeep ou CJDR por um veículo Jeep Compass novo, ano/modelo 2019/2020, em qualquer versão, exceto a versão Sport. Para o Jeep Compass Sport novo, o valor do bônus é de R\$ 7.000,00, respeitadas as mesmas condições anteriormente expostas. Condição válida de 02/12/2019 a 07/01/2020. Todas as ações divulgadas não contemplam veículos adquiridos por meio de modalidades de vendas diretas, incluindo, mas sem se limitar a, produtor rural, PcD, frota, taxista, locadoras, leilões e seguradoras. Imagem meramente ilustrativa. Consulte os demais termos e condições, bem como as configurações e características dos modelos disponíveis em estoque na rede de concessionárias Jeep participantes e/ou na Central de Serviço ao Cliente 0800 7037 150.

Jeep é marca registrada da FCA US LLC.
No trânsito, dê sentido à vida.



JEEP.COM.BR
CAC 0800 7037 150
facebook.com/jeepdobrasil