

AUTODATA



From the Top
James Bellini,
da Marcopolo

OS NOVOS PESADOS

PRÊMIO AUTODATA 2020:
A lista completa
dos cases concorrentes



Caminhões
Ônibus

Constellation 24.280 V-Tronic

De longe, o mais confortável de todos

Nova transmissão automatizada
de 10 marchas

Economia de combustível
de até 5%

Maior segurança operacional





Imagens meramente ilustrativas.
Perceba o risco, proteja a vida.


**EVENTO AUTODATA
SEMINÁRIO AMÉRICA LATINA**
18

Segunda edição do Congresso de Negócios da Indústria Automotiva Latino-Americana reuniu as principais lideranças do setor na região

**LANÇAMENTOS
DAF E VWCO**
24

As últimas semanas foram animadas para os caminhões, com lançamentos de novos pesados de DAF e Volkswagen

**IMPLEMENTOS
TECNOLOGIA**
30

Suspensys está empolgada com o e-Sys, eixo de tração auxiliar elétrico para semirreboques

**LANÇAMENTO
CAOA CHERY TIGGO 8**
32

Chery dá a chance à Caoa Montadora de avançar os níveis de produção em Anápolis, Goiás, algo que não conseguiu com a Hyundai



Divulgação/Caoa Chery

**FORNECEDORES
RECONHECIMENTO**
36

Honda Automóveis reconhece, em evento restrito por conta da pandemia de covid-19, seus melhores fornecedores em 2019

**ANIVERSÁRIO
GM SCS**
38

Fábrica da GM de São Caetano do Sul comemora 90 anos – é mais antiga do que a própria emancipação da cidade

**ESPECIAL
PRÊMIO AUTODATA 2020**
45

A esperada lista completa dos cases concorrentes ao Oscar do setor automotivo nacional, categoria a categoria

**AUTODATA
Empresarial**
80 FORD

Com gestão inovadora e produtos digitais e conectados, montadora passa por seu melhor momento no País.

82 FORD TERRITORY

Em pré-venda, novo SUV esgota lote de 250 unidades em apenas duas semanas.

LENTEs

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

6**FROM THE TOP**

James Bellini, CEO da Marcopolo, conta as ações da empresa durante os períodos de pandemia e pós-pandemia

10**FIM DE PAPO**

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

84

O exemplo dos comerciais

Por Marcos Rozen, editor

Notadamente os veículos comerciais, em particular os caminhões, estão sofrendo menos do que os veículos leves nesta dura pandemia – estão também em cenário dificultado, é claro, mas menos do que o enfrentado, por exemplo, nos automóveis no que diz respeito aos resultados de mercado até agosto.

Certamente não por coincidência vêm do segmento de comerciais dois de nossos grandes destaques desta edição: os novos pesados nacionais de DAF e Volkswagen Caminhões e Ônibus, que mereceram, com toda glória, nossa capa, e a entrevista From the Top com James Bellini, CEO da Marcopolo. Ele forneceu valiosa lição sobre o modo de enfrentamento das questões ligadas à pandemia e, ainda mais importante, para o pós-pandemia.

Como não poderia de ser, naturalmente, outro destaque é a lista dos cases concorrentes ao Prêmio AutoData 2020 que você também encontra nesta edição. Recomendamos leitura profunda e atenta de cada um deles para balizar seu voto – afinal são os leitores desta revista, da Agência AutoData de Notícias e os participantes do Congresso Perspectivas 2021 que decidirão os vencedores, como sempre acontece. Fique atento: a votação vai até dia 30 de outubro, uma sexta-feira, pelo www.autodata.com.br.

CASA NOVA

A AutoData Editora está de casa nova. É um dos nossos passos em direção ao chamado novo normal – afinal não só abordamos as transformações e adequações que todas as empresas do setor automotivo brasileiro precisarão passar nestes novos tempos como também as praticamos.

Anote aí:

AutoData Editora
Av. Guido Caloi, 1000
4º andar, sala 431, bloco 5
São Paulo, SP
CEP 05802-140
Telefone: (11) 3202.2727

Os endereços de e-mail permanecem rigorosamente os mesmos.



AUTODATA

Direção Geral Leandro Alves **Conselho Editorial** Isidore Nahoum, Márcio Stéfani, S Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Marcos Rozen, editor **Colaboraram nesta edição** André Barros, Bruno de Oliveira **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR e divulgação **Capa** Fotos Divulgação/DAF/VWCO **Comercial e publicidade** tel. PABX 11 3202 2727; André Martins, Guilherme Christians, Luiz Giadas; Luciana Di Biasio, assistente de marketing **Assinaturas/atendimento ao cliente** tel. PABX 11 3202 2727 **Departamento administrativo e financeiro** Isidore Nahoum, conselheiro, Thelma Melkunas, Hidelbrando C de Oliveira, Vanessa Viana **ISBN** 1415-7756 **AutoData** é publicação da AutoData Editora e Eventos Ltda., Av. Guido Caloi, 1000, 4º andar, sala 431, bloco 5, 05802-140, Jardim São Luís, São Paulo, SP, Brasil. É proibida a reprodução sem prévia autorização mas permitida a citação desde que identificada a fonte. **Jornalista responsável** Leandro Alves, MTB 30 411/SP

MARCO ANTÔNIO LAGE

Quando deixou sua amada Fiat Marco Antônio Lage foi emprestar seu brilho profissional ao seu amado Cruzeiro. Depois passou pela Cemig. Agora é pré-candidato à Prefeitura de sua amada Itabira pelo Partido Socialista Brasileiro. Se tivesse domicílio eleitoral por lá meu voto seria seu.



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

CENSURA À SEXAGENÁRIA 4 RODAS

Censura à imprensa sempre foi passo perigoso, habitualmente dado por governos inconformados com alguma coisa. Já vivemos isso no dia a dia de uma Redação. Um primeiro passo, por exemplo, é empastelar redações e vigiá-las com esbirros armados. Outro é instaurar a censura prévia. Ou ameaçar jornalistas com porradas na boca, ou chamá-los de bundões. Como se vê há variações. Mas quando a censura parte de uma decisão da Justiça o direito constitucional à livre expressão vai direto para o lixo – como aconteceu em meados do mês passado com a revista Quatro Rodas, que completou seus primeiros 60 anos no mesmo agosto. Juíza de primeira instância de Curitiba, PR, concedeu liminar que suspende a veiculação de reportagem sua até o fim do processo. A reportagem tem o título de Militec 1 Pode Ser Corrosivo para o Motor e não Tinha Registro da ANP.

CENSURA À SEXAGENÁRIA 4 RODAS 2

Bem tudo conta o título. Como consta no site da revista Auto&Técnica, de São Paulo, dirigida pelo jornalista Ricardo Caruso, a reportagem "traz a público, com embasamento técnico e testes, a verdade sobre o tal condicionador de metais", o produto de nome Militec 1. Quatro Rodas publicou laudo de relatório de testes realizado pela ANP, a Agência Nacional do Petróleo, com produto que, lembra o texto, "foi testado nos Estados Unidos pela Marinha e reprovado por conter cloro, componente químico que gera cloreto ácido, que pode oxidar rolamentos e outros componentes do motor". Auto&Técnica não abre mão da "defesa da liberdade de expressão, do livre jornalismo e, principalmente, dos direitos do consumidor" e corretamente "repudia a censura imposta à reportagem de Quatro Rodas".

CENSURA À SEXAGENÁRIA 4 RODAS 3

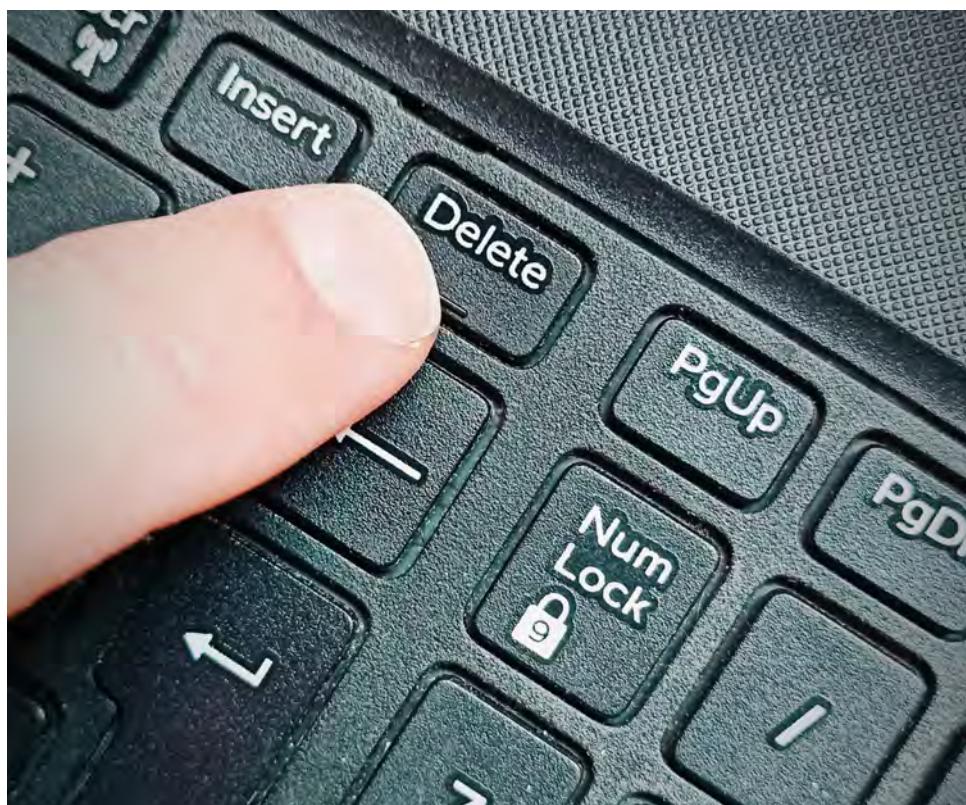
Do laudo emitido pela ANP, que desaprova o uso do Militec 1, consta: "A composição está em desacordo com a declarada pelo produtor. Destaca-se, ainda, que a presença de cloro pode levar à formação de cloretos ácidos, mesmo a baixas temperaturas, 1200, que podem ocasionar a elevação do índice de acidez do produto, acarretando problemas corrosão dos motores, diminuindo sua vida útil". O que diz o fabricante, segundo Auto&Técnica?: que não é um aditivo e, sim, um condicionador de partes metálicas. Ou uma espécie de "prolongador da vida do motor", como sugere o texto do editor do site AutoPapo, de Belo Horizonte, MG, Bóris Feldman, que tem o título Militec: Testado e Reprovado nos EUA e no Brasil. Diz que o laudo conta que a empresa produtora omite a presença do cloro na composição química registrada no rótulo e que "sua subsidiária brasileira foi multada pela agência governamental, que faz, também, a mesma objeção da Marinha dos Estados Unidos ao produto". E conclui: "Só recorre à violência da censura quem não tem argumento embasado cientificamente para se defender. Pois o laudo que tinha a favor de seu produto foi derrubado pelos testes da ANP". Em nota a direção da revista Autoesporte esclarece: "É preciso deixar a rivalidade de lado quando vestígios de censura (...) voltam a aparecer para atacar a imprensa livre".

CENSURA À SEXAGENÁRIA 4 RODAS 4

Temos, os consumidores e os cidadãos, todo o direito de saber o que é que a produtora do tal Militec 1 não quer que saibamos.

SHIFT+DEL

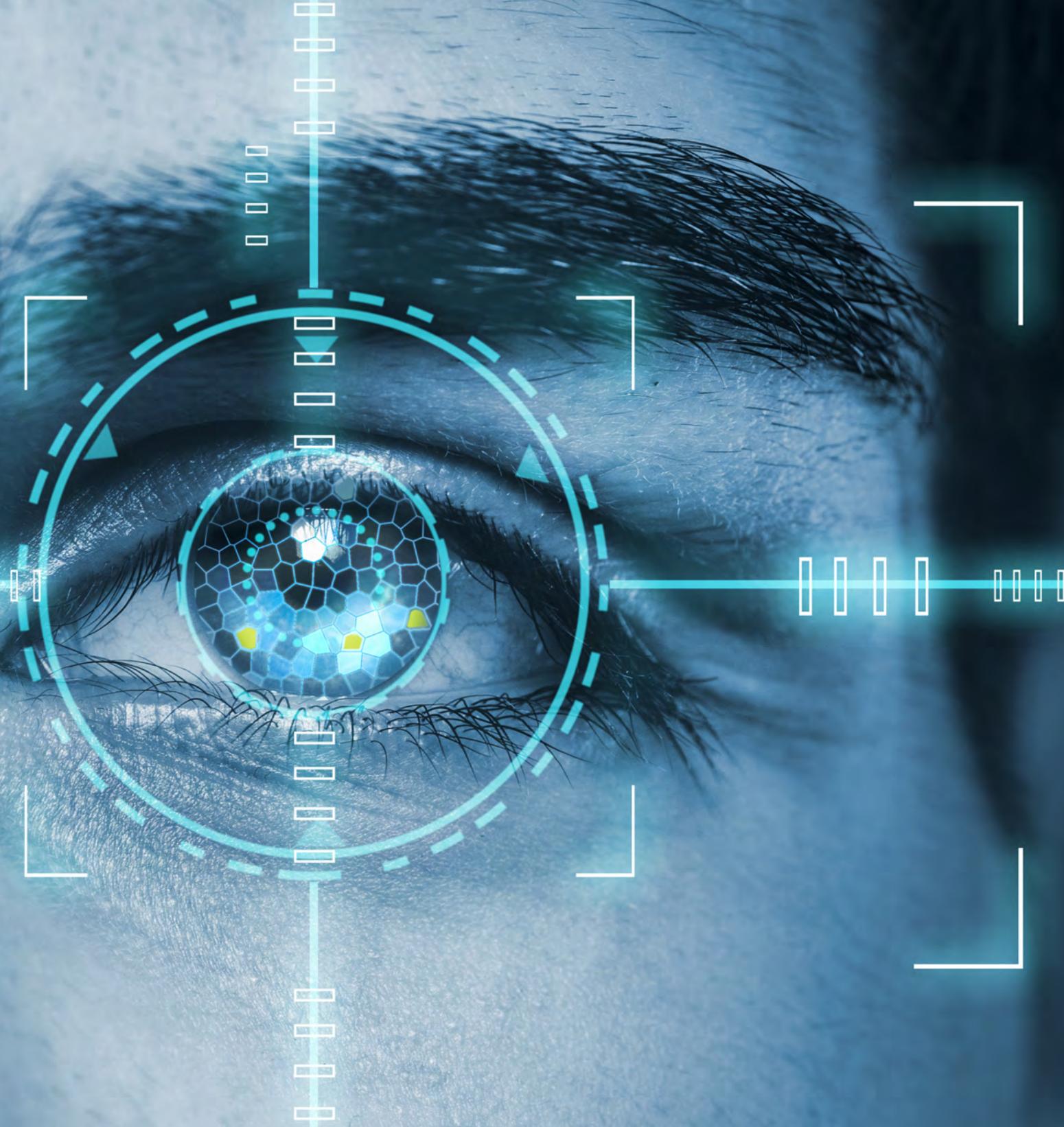
Vira e mexe surgem novidades no vai da valsa de nossa amada profissão, o jornalismo. Já vimos de tudo mas temos a certeza de que muito mais virá à frente. Agora é a vez do press release-entrevista. Vejam o ponto de vista do jornalista André Barros, editor da Agência AutoData de Notícias a respeito: "Há alguns anos nós, da AutoData Editora, decidimos que não aceitariamos mais as famigeradas entrevistas por e-mail. Uma forma preguiçosa de fazer jornalismo: temas que poderiam ser melhor debatidos em uma conversa, seja por telefone ou pessoalmente, acabam sendo respondidos como se fosse um FAQ, em mais de 90% das vezes pelo próprio assessor ou pela equipe de comunicação. O executivo nem sabe o que, digamos, teria afirmado. Prejudica a nossa principal missão, levar ao leitor um jornalismo de qualidade. E aí veio a pandemia".



Crédito: MIAU Museu da Imprensa Automotiva

SHIFT+DEL 2

Prosegue André: "É natural que não tenhamos, ao menos por enquanto, mais os encontros pessoais. Fazem muita falta na nossa missão de levar notícias de qualidade ao leitor, mas entendemos ser algo atípico. Os eventos de lançamento deram lugar às lives. As perguntas das lives são convenientemente filtradas, salvo honrosas exceções. Os questionamentos mais duros dão lugar a "o que te diferencia do seu principal concorrente" e a respostas que são mais um reforço às mensagens-chave estipuladas pela área de comunicação. Há sessões que poderiam ser dispensadas pois mal sai algo fora do release. Eis que agora, meus colegas, surge um novo formato: a entrevista-release. Um ping pong com perguntas da assessoria, respostas da assessoria, com foto do executivo. Me recuso a fazer e a admitir jornalismo copy & paste. Shift+DEL".



Patrocínio



RENAULT
Passion for life



VEM AÍ O MAIOR E MAIS IMPORTANTE ENCONTRO ECONÔMICO DO SETOR AUTOMOTIVO BRASILEIRO

CONGRESSO AUTODATA **PERSPECTIVAS 2021**



26 - 30 OUT. • EVENTO ONLINE

**NÃO FIQUE DE FORA!
GARANTA JÁ A SUA INSCRIÇÃO**

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

(11) 3202-2727 / (11) 95996-0516 • seminarios@autodata.com.br • www.autodata.com.br



Apoio

Realização



AutoData
Seminários

De paquiderme a leopardo

Acrise bateu com força na porta de todas as empresas, mas para a Marcopolo o efeito potencial era devastador: seu principal negócio é nos ônibus rodoviários, segmento que ficou quase paralisado devido à pandemia, com suspensão das viagens e temor dos passageiros.

A encrenca caiu no colo de James Bellini, CEO – cargo que

ocupou interinamente e depois em definitivo em 2019, quando da saída de Francisco Gomes Neto rumo à Embraer. O irmão de James, Mauro, dividiu a responsabilidade como presidente do Conselho de Administração. Ambos são filhos do fundador Paulo Bellini e pela primeira vez atuam juntos na direção.

A maior lição até agora da crise, afirmou James Bellini nesta en-

trevisa exclusiva, concedida por vídeo conferência, foi a observação de que a empresa precisa ser mais ágil e menos burocratizada para responder rapidamente às futuras necessidades do chamado novo normal, tanto internamente, em sua gestão, quanto externamente, na forma do que e como oferecer aos clientes além de carrocerias de ônibus. Confira.

Como a Marcopolo atuou diante dos efeitos da pandemia?

Fomos um dos primeiros a sentir. Para nós começou já em janeiro, pois temos unidade na China, e lá suspendemos a atividade. Na época ninguém podia imaginar que o impacto seria tão grande e muito menos com essa abrangência. Em março começamos a analisar os possíveis impactos em todas as operações pelo mundo. Focamos em três vetores: saúde dos colaboradores e familiares, com férias coletivas e protocolos de segurança sanitária no retorno, criação de um comitê de crise, que traçou ações imediatas para garantir a sobrevivência da empresa, e a criação de um comitê pós-crise, que estruturou plano para nos ajudar a entender o impacto no nosso setor, como isso afetava o negócio dos clien-

tes e como poderíamos ajudá-los. O maior aprendizado dessa crise foi uma nova forma de pensar, de gerir a empresa. Os desafios eram enormes e o tempo curto. Repensamos processos especialmente de tomada de decisão, de sair da burocracia do dia-a-dia, de oferecer soluções ao mercado. Disso nasceu por exemplo a plataforma Bio-Safe [conjunto de iniciativas e ações de controle e desinfecção que, em parte, pode ser usado não só em ônibus mas também em outros ambientes como trens, escritórios, vestiários etc.].

A Marcopolo buscou crédito no mercado durante a fase mais aguda da pandemia?

Não. Conseguimos equilibrar o caixa com medidas como alongamento da carteira de pedidos, renegociação dos prazos de entrega, uso das alavancas



“O maior aprendizado dessa crise foi uma nova forma de pensar, de gerir a empresa. Os desafios eram enormes e o tempo muito curto.”

governamentais como redução de jornada e, na volta das férias coletivas, dividimos a produção em dois turnos, com metade do pessoal em cada. Isso prossegue até o momento, inclusive.

O BioSafe permite abrir outras janelas de negócios afora os ônibus?

Sim. E isso só foi possível porque no ano passado criamos a Marcopolo Next, que nasceu como o braço de inovação da companhia. Essa iniciativa foi fundamental para o surgimento do BioSafe pois permitiu estruturarmos rapidamente uma divisão de biossegurança, algo totalmente novo aqui dentro, que fugiu dos padrões da indústria. Nunca imaginamos que teríamos que nos preocupar com biossegurança. Fomos buscar parcerias, trouxemos infectologistas, laboratórios de universidades... E conseguimos lançar a plataforma já em junho, algo muito rápido, em tempo recorde, menos de sessenta dias.

O mercado já assimilou bem esse novo produto? Está gerando receita?

Temos um resultado até surpreendente para o momento. De tudo que produzimos de junho até agora 34%, ou cerca de quatrocentos ônibus, já têm BioSafe, inclusive para exportação, como no caso de Angola, Argentina, Chile e Peru. Aqui no Rio Grande do Sul temos o exemplo da Ouro e Prata, que foram os primeiros a apostar na configuração de três fileiras de assentos com dois corredores, que chamamos de um-por-

-um-por-um. Começaram com dois kits para testar e fizeram a linha inaugural na semana passada. Dois dias depois a aceitação pelos passageiros foi tão grande que já estamos negociando mais dez unidades. Isso está permitindo a eles retomar gradativamente o negócio. Acreditamos que será uma tendência de setembro em diante. Estamos muito otimistas.

Muda a relação com os clientes, então? Não é mais só uma questão de fornecer um veículo e pronto?

Exatamente. A conclusão do comitê pós-crise foi a de que a confiança do usuário estava muito afetada, o medo de contrair o vírus andando de ônibus era muito grande. Cerca de 85% da frota dos nossos clientes do segmento rodoviário, que é o nosso maior negócio, estavam paradas. Então o desafio era ajudá-los a colocar de volta essa frota na rua via retomada da confiança do usuário.

Quais são as atuais projeções da Marcopolo para este ano?

Nossa expectativa atual, falando sómente de Marcopolo, é chegar de 70% a 75% do previsto inicialmente, o que não é tão ruim diante do cenário. O que dificulta para nós é que mudou muito o mix, nossa força sempre foi no rodoviário, o segmento mais impactado, mas tivemos um grande fator favorável que foi o Caminho da Escola: das 6,2 mil unidades licitadas ganhamos 4,8 mil. E também a exportação, suportada pelo dólar na faixa de 5, 5 e pouco, nos permitiu manter um nível de faturamento bem razoável diante da magnitude da crise. Talvez esse fosse o melhor ano da Marcopolo, era a nossa expectativa, mas devemos fechar o ano no azul, o que será uma grande vitória.

Azul em faturamento? E em volume?

Sim, em resultado. Em termos de volume vamos ficar em torno de 30% abaixo.

AUTODATA TEM NOVO ENDEREÇO E TELEFONE



**Avenida Guido Caloi, 1000
Bloco 5 - 4º andar - Sala 431
São Paulo/SP - CEP: 05802-140
Tel.: (11) 3202-2727**



E neste cenário a mão-de-obra como fica?

Temos feito um esforço muito grande para manter os empregos o máximo que conseguimos. É claro que precisamos pensar na saúde da empresa. O que temos procurado é usar com o máximo de eficiência as alavancas do governo, apostando em uma recuperação do mercado. Se ela acontecer, ótimo, conseguiremos manter o maior número de pessoas possível. Mas se não acontecer não há mágica, não tem milagre, teremos que ajustar a empresa à realidade do mercado. Estamos observando atentamente o mercado, e os próximos 45 dias serão fundamentais.

“A confiança do usuário estava muito afetada. O medo de contrair o vírus andando de ônibus era muito grande. Cerca de 85% da frota de rodoviários estava parada.”

O home office parece ter vindo para ficar. Isso pode de alguma forma prejudicar o mercado de fretamento?

O que temos observado até agora é o oposto, é o único segmento que está crescendo. Isso acontece justamente por causa da biossegurança: muitas empresas proibiram o uso de vans para este tipo de transporte, e temos o Volare. Esse ano a tendência é um certo crescimento. A partir do ano que vem dependerá de como as empresas se organizarão, mas de qualquer maneira o grande contingente de fretamento é de pessoal ligado à manufatura, então não acredito que será muito afetado.

E no transporte urbano? A pandemia mostrou que o sistema é projetado para trabalhar no limite, com os ônibus, metrô e trens cheios. O que acontecerá?

O sistema de transporte urbano no Brasil, sem sombra de dúvida, está à beira do colapso. Até antes da crise a situação estava difícil para muitos operadores, perdendo passageiros para os aplicativos. Ele precisa ser totalmente repensado, e, com a pandemia, mais ainda. Não cabe mais no novo normal uma superlotação dos ônibus, com uma pessoa respirando na frente da outra, com o risco da transmissão de vírus. Eu cito sempre o exemplo do 11 de setembro: o padrão mudou, não existia porta de cabine de avião blindada, todo o aparato de segurança que passamos nos aeroportos etc. Já se passaram quase vinte anos e este novo padrão permaneceu. No transporte de passageiros por ônibus será a mesma coisa, mudará o padrão. A preocupação com a segurança dos passageiros, que é legítima, terá que ser uma necessidade do operador. Se ele não se preocupar com isso perderá o passageiro para quem se preocupar. Simples assim. Tudo tem que ser repensado. Na Marcopolo estamos muito preocupados com tudo isso e criamos uma divisão nova, a Consulting, com

profissionais especialistas em sistemas de transporte para desenvolver trabalhos para prefeituras e governos. Será um vetor de transformação grande aqui dentro também.

Mais um novo negócio. Além disso há ainda a Marcopolo Rail, para veículos sobre trilhos, a Marcopolo Parts para peças de reposição... O futuro da empresa é o da diversificação dos negócios sem perder o ônibus como produto principal?

É um movimento estratégico bem consciente. Quando olhamos o impacto da crise no nosso principal negócio, o rodoviário, ficamos muito machucados. A nossa sorte é que tivemos ajuda do Caminho da Escola, das exportações, do BioSafe... mas o fato é que não es-

“Se não acontecer uma retomada de mercado não há mágica, não tem milagre: teremos que ajustar o tamanho da mão-de-obra da empresa à realidade.”

tamos muito confortáveis em depender exclusivamente de um setor em termos de rentabilidade. Precisamos buscar alternativas. Estamos repensando a própria gestão da empresa, saindo de um modelo mais tradicional, baseado em hierarquia extremamente rígida, para equipes multidisciplinares, trabalhando por projetos, com poder de decisão. Com isso aceleramos os prazos e tornamos a empresa mais ágil. Resumindo, queremos transformar um paquiderme em um leopardo. É o que estamos buscando dentro da Marcopolo. Precisamos ser mais adaptados às grandes variações de mercado, ao novo normal, à nova realidade daqui para a frente.



“Precisamos ser mais adaptados às grandes variações de mercado, ao novo normal, à nova realidade daqui para a frente.”

O desenvolvimento de carroceria para ônibus elétricos está dentro deste escopo também?

Sem dúvida, e é completamente diferente de um ônibus convencional, é uma tecnologia nova. O uso das novas fontes de energia é um caminho sem volta, a motorização por combustíveis fósseis vai acabar em algum momento. Esse movimento será muito mais rápido do que a maioria das pessoas acredita. Não há como escapar disso. A questão do meio ambiente e da sustentabilidade estará muito em voga, ainda mais depois dessa pandemia, e empresas que não se preocuparem com isso terão vida curta.

Falando sobre as fábricas em si, a unidade Planalto [em Caxias do Sul] fechou mesmo?

Sim, o pessoal já foi todo transferido para a unidade da San Marino [também em Caxias do Sul]. Formaremos um grupo

de trabalho para decidir o que será feito da área, é um patrimônio que pode gerar caixa.

E as fábricas no Espírito Santo e no Rio de Janeiro?

A fábrica de São Mateus [ES] foi idealizada para Volare, mas estamos trabalhando hoje com três linhas lá, com Volare, urbano e Caminho da Escola. Foi um investimento muito grande, precisamos colocá-la definitivamente operacional e com nível de eficiência igual ao das outras plantas. A unidade em Duque de Caxias [RJ] dependerá também de uma retomada de mercado, se não acontecer não há como manter quatro fábricas em operação para um volume 30% a 40% menor: aí seríamos obrigados a fechá-la. Mas não é uma decisão tomada, estamos em processo de observação do mercado.

Há risco para outras unidades no mundo?

O mesmo problema que enfrentamos no Brasil temos em todo o mundo, a crise é global. Fizemos as adequações possíveis em todas. As principais são África do Sul, Argentina, Austrália, China, Colômbia e México. Da mesma forma que temos expectativa no Brasil de fechar esse ano no azul temos para as unidades do Exterior. Nesse momento não existe ideia de fechar operação. Na China estamos repensando, mas no sentido de crescer, não de eliminar, assim como na Índia, onde temos joint-venture com a Tata, mas queremos sair e partir para um novo modelo de negócios por lá, com o controle total da operação. Mas, por enquanto, são planos.

A Marcopolo voltou a ser eminentemente Bellini, com o senhor como CEO e seu irmão como presidente do Conselho de Administração. Como está sendo esse processo?

Está funcionando perfeitamente. Nós nos damos muito bem, está sendo uma ótima experiência.

FRAS-LE +NAKATA

**UNINDO FORÇAS PARA
VOCÊ IR MAIS LONGE.**

A Nakata agora faz parte da Fras-le. Com mais de 65 anos de tradição, a empresa é reconhecida pela alta performance de seus produtos e pelo elevado padrão de serviços em reposição automotiva.

A união combina a experiência de duas empresas que são referência de qualidade neste mercado, e tem como objetivo oferecer uma gama cada vez mais completa de produtos, associada a um conjunto de serviços ainda mais ágil e robusto que, a partir de agora, estarão reunidos sob todas as marcas, Fras-le, Nakata, Controil, Fremax e Lonaflex.

Tudo isso para que possamos seguir juntos, mais fortes e confiantes.

Conte com a Fras-le e a Nakata para ir mais longe.



 /frasleoficial
www.fras-le.com

FRAS-LE® **NAKATA®**

América Latina em discussão

Segunda edição do Congresso de Negócios da Indústria Automotiva Latino-Americana reuniu as principais lideranças do setor automotivo no Brasil, Argentina e Chile



Arquivo AD

A segunda edição do Congresso de Negócios da Indústria Automotiva Latino-Americana foi realizada pela AutoData Editora de 31 de agosto a 4 de setembro. Devido à pandemia de covid-19 o evento foi realizado de forma virtual para proteger participantes e palestrantes. O encontro reuniu as prin-

pais lideranças de entidades do Brasil, Argentina, Chile e presidentes de montadoras como FCA, General Motors, Scania e Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Os presidentes da Anfavea, Luiz Carlos Moraes, e da Adefa, Daniel Herrero, revelaram trabalho conjunto para alavancar as exportações de veículos do Brasil e

Argentina e, assim, ganhar volume e produtividade e aumentar a competitividade das fabricantes dos dois países. Uma das metas é reduzir os principais entraves tributários e burocráticos nos dois países até 2022.

Possíveis acordos comerciais com mais países da região também estão no radar, pois tanto Brasil quanto Argentina não possuem nenhum tipo de acordo no setor automotivo com mais da metade dos países da América Latina, lembrou Herrero: "Precisamos avançar na região e aproveitar essa oportunidade, porque outras indústrias com grande capacidade produtiva também querem vir para cá".

Exportar mais tornou-se um tema ainda mais importante por causa da pandemia da covid-19, pois o mercado global deverá cair de 91 milhões de unidades, em 2019, para algo em torno de 70 milhões a 72 milhões em 2020, segundo Moraes: "Esse recuo só aumentará a competição das fábricas, das empresas e dos países".

Christopher Podgorski, presidente da Scania, afirmou que "para cada caminhão que exportamos para a Argentina importamos 23 caixas de câmbio, um volume normal para a operação. Existem algumas dificuldades com as licenças de importação, mas nada além do planejado". Para ele "o período de crise mudou a indústria e nós, como plataforma exportadora, temos que ficar atentos às oportunidades e às novas demandas".

Para Guillermo Prieto Treviño, presidente da Aladda, Associação Latino-Americana dos Distribuidores de Veículos, as vendas de veículos novos nos países da América Latina só deverão retornar ao patamar pré-pandemia daqui a dois ou três anos. Ele revelou números, alarmantes, que indicam que ao fim da pandemia 37% da população da América Latina estará na faixa da pobreza, sendo 15,5% em pobreza extrema.

Já Dan Ioschpe, presidente do Sindipeças, lembrou que "precisamos seguir discutindo formas de tornar a indústria nacional mais competitiva no Exterior. A maior integração na região, no sentido de

aumentar o trânsito de peças e veículos, é outro tema relevante".

Seu correlato na Afac, associação das fabricantes de peças e partes da Argentina, Raul Amil, entende que, "como há muitas similaridades no Brasil e na Argentina, o importante é que haja um plano no qual os dois mercados discutam conjuntamente medidas para fortalecer a indústria dos dois países".

Celso Simomura, vice-presidente de engenharia e compras da Toyota, Marcos Gisoldi, gerente sênior de compras da Mercedes-Benz, e Ivan Witt, diretor de serviços compartilhados, responsável pela área de compras, TI e recursos humanos da Caoa Montadora, debateram o cenário de compras. Para Simomura o dólar mais alto abre a possibilidade do aumento na nacionalização de componentes: "Podemos acelerar um pouco esse processo, que também será puxado pelo avanço das novas tecnologias elétricas, abrindo oportunidades e desafios devido aos custos e à escala necessária".

Também sobre os elétricos Gisoldi acredita que "os investimentos são muito altos e deverão ser realizados de maneira conjunta, porque localmente é muito complicado fazer sozinho. Mas os fornecedores terão oportunidades de entrar em projetos globais". Witt ponderou que a nacionalização, "em alguns casos, não é viável: no caso da estamparia, por exemplo, considerando o custo de investimento, o tempo de vida do produto e o volume de produção, não vale a pena investir. É melhor seguir importando da China".

HARMONIZAÇÃO JÁ

Antônio Megale, ex-presidente da Anfavea e diretor de assuntos governamentais da Volkswagen propôs harmonização regulatória na América Latina para que as empresas instaladas na região possam ser mais competitivas: "Estamos falando de um mercado de cerca de 7 milhões de unidades, um volume expressivo que, integrado, poderia tornar as operações mais sólidas". Essa medida poderia reduzir os custos operacionais das montadoras,



acredita: "O carro produzido aqui deveria ser o mesmo na Argentina, no Chile, na Colômbia. Não podemos produzir veículos distintos".

Marcos Fermanian, presidente da Abra-ciclo, projetou recuperação mais rápida para o segmento de duas rodas na América do Sul a partir do ano que vem, com a região, incluindo o Brasil, chegando a 2 milhões 450 mil unidades vendidas. Em 2023 esse mercado poderá representar 3 milhões de unidades, sendo 1,4 milhão no mercado interno e 1,6 milhão nos demais países da região. Para as exportações considerou que "precisamos equiparar as regras de emissões, pois o Brasil é o País mais avançado e em outros mercados competimos com produtos mais poluentes e com custos menores de produção. Acordos bilaterais com mercados importantes, como Chile, Colômbia e Peru, também precisam ser reativados".

Para Federico Servideo, presidente da Câmara de Comércio Brasil-Argentina, a pandemia de covid-19 agravou a situação econômica da Argentina, que já não era das melhores, mas os dois maiores problemas não são atuais e sim endêmicos: "Gastamos mais do que arrecadamos, essa é a primeira questão. E a segunda é que a

economia demanda mais dólares do que temos disponível".

Carlos Zarlenga, presidente da General Motors América do Sul, apostou que será em 2023 que os mercados de veículos do Brasil e da América do Sul retornarão ao patamar de 2019 e retomarão a curva ascendente pré-pandemia: "No ano que vem a América do Sul registrará em torno de 3,4 milhões de unidades, 2,3 milhões no Brasil, um crescimento de 20% sobre este ano. Temos que ressaltar que o segundo trimestre de 2020 não existiu na região, por causa da pandemia e das medidas de isolamento".

Pelos cálculos do executivo "nos últimos trinta anos, de 1989 a 2019, o mercado de veículos da América do Sul cresceu a uma taxa média anual de 4,5%. Assim deverá permanecer até o fim da década, embora seja arriscado apostar em alguma coisa na América do Sul".

Besaliel Botelho, presidente da Bosch, considerou que "o comportamento do consumidor está atípico para uma situação como a que vivemos. Tem movimentado as vendas e, claro, a produção de veículos, que está se recuperando rapidamente e refletindo na cadeia".

Segundo Carlos Delich, presidente da

MWM no Prêmio AutoData 2020.

***Nossa tradição e alto
desempenho merecem o seu voto.***

Reduza a velocidade, preserve a vida.



***A MWM está concorrendo
ao Prêmio AutoData na categoria***



***Quem nos traz até aqui é você.
Contamos com o seu voto!***

ZF, "o volume de exportações para a Argentina caiu mas o fluxo de embarques segue, e isso é importante. De toda forma as empresas precisam compreender que o mercado voltou diferente depois que as fábricas retomaram a produção: teremos todos de conviver com ajustes de produção para atender a uma nova realidade".

Mateus Aquino, presidente da Axalta, disse durante o evento que a empresa monitora o comportamento do mercado argentino desde 2015 e hoje, após cinco anos, a visão da companhia está mais afinada: atender às demandas argentinas se tornou algo mais assertivo por meio das parcerias locais. A companhia mantém uma unidade não-produtiva no país que funciona atualmente como centro logístico.

A Neo Rodas também teve de se moldar frente aos ajustes provocados pelos seus clientes no segmento OEM, segundo seu presidente, Alexandre Abage: "Projetamos para o ano redução de 15% no

volume, mas é possível, sim, afirmar que o mercado está voltando. Parte da cadeia de fornecedores não se preparou para este momento de retomada, e isso poderá representar um ponto de atenção".

E Antonio Filosa, presidente da FCA, calculou que o mercado latino-americano chegará em 2020 a 2,9 milhões de unidades, saltando em 2021 a 3,5 milhões, em 2022 a 4 milhões e em 2023 a 4,3 milhões, o que significaria então repetir o resultado de 2019, período pré-pandemia.

Ele foi, em março, um dos primeiros executivos a revelar uma nova projeção para o mercado brasileiro em 2020, levando em conta os efeitos da pandemia. Na época falava em 40% de redução, mas agora trabalha com índice menos aprofundado, de 30% a 32%, calculando inclusive dezembro como o melhor mês do ano, acima de 200 mil unidades. "Ainda vivemos um cenário desafiador mas o pessimismo deve ficar no passado, pois o pior já passou." ■





MARELLI



POWERING PROGRESS TOGETHER

A Marelli é uma das quatro empresas indicadas como finalistas no Prêmio AutoData na categoria Sistemista

Seu voto é essencial para apoiar aqueles que contribuem para o desenvolvimento sustentável da mobilidade brasileira e global. Contamos com ele

A MARELLI é um dos principais fornecedores independentes em nível global no setor automotivo.

Com experiência e valores de referência em inovação e excelência em manufatura, a missão da MARELLI é transformar o futuro da mobilidade.

A Marelli, presente no Brasil com uma história de sucesso de mais de 40 anos, expande sua presença no mercado e enriquece sua oferta aos clientes, graças à nova Unidade Interior Experience.



MARELLI.COM

Novidades em dobro

As últimas semanas foram animadas para os caminhões, com lançamentos de novos pesados de DAF e Volkswagen

Os caminhões, em particular no segmento de pesados, viveram dias animados nas últimas semanas: chegaram novidades da DAF, os XF de nova geração, e da Volkswagen Caminhões e Ônibus, com destaque para a inédita família Meteor.

O primeiro lançamento veio de Ponta Grossa, PR: quase sete anos depois de sua chegada ao Brasil a DAF colocou no mercado a nova geração de seu campeão de vendas, o XF. Já sai da nova fábrica, que

emprega cerca de quinhentos trabalhadores, o pesado, com novo desenho de cabine, cujas novidades visaram à eficiência aerodinâmica, motor mais potente e promessa de redução de relevantes 14% no consumo do diesel na comparação com a geração anterior.

O XF de nova geração será oferecido em duas versões de cabine: Space e Super Space. São duas também as opções de potência do motor Paccar MX13 de 12,9 litros, 480 cv e 530 cv, acoplado a trans-



Divulgação/DAF



Divulgação/VWCO

missão ZF TraXon automatizada de doze velocidades. E são três as configurações de tração e eixos: 4x2, 6x2 e 6x4.

Os clientes podem escolher, também, os pacotes Safety, que agrega itens de segurança, Xtra, que adiciona conforto e melhorias no acabamento, e Exclusive, topo de linha com itens como ar-condicionado digital, assistente de desempenho do condutor, controle de cruzeiro preditivo e frenagem eletrônica avançada.

Luis Gambim, diretor comercial, não divulgou o preço dos novos DAF, dentre tantas outras inexplicáveis informações mantidas ocultas durante apresentação realizada de forma virtual à imprensa em meados de agosto, mesmo diante de questionamento dos jornalistas, mesmo que à distância. O investimento na fábrica e no desenvolvimento do produto, que

segundo a DAF uniu as engenharias brasileira e holandesa, foi outra resposta à qual se esquivou o presidente Lance Walters: disse, apenas, que foram "alguns milhões de reais".

Gambim disse apenas que "com o Novo XF elevamos o patamar da DAF no Brasil", acrescentando ousado objetivo de buscar "a liderança do segmento de pesados".

Com a chegada da nova geração do XF a antiga sai de linha em Ponta Grossa, mas ainda existem caminhões em estoque na Rede DAF. De acordo com o diretor comercial "não haverá redução de preço na linha antiga, até porque o mercado está aquecido e demandando caminhões pesados".

Walters garantiu que a DAF está pronta para responder à demanda maior, se ela vier: "Voltamos ao ritmo de antes da



pandemia e temos condições de ampliar a capacidade. Isso não é um problema".

Os últimos meses foram positivos para a DAF, que deve, em 2020, registrar seu melhor resultado no mercado brasileiro desde sua chegada em 2013. Até julho foram emplacados 2,2 mil unidades produzidas no Paraná, crescimento de 29% ante os primeiros sete meses do ano passado.

Nas contas do presidente a DAF conquistou 9,1% de participação no segmento de caminhões pesados, no qual opera exclusivamente: "2020 será um ano de recorde de vendas. Seguimos perseguindo os 10% de participação nos pesados e agora, com o novo XF, poderemos ir além".

Até dezembro a empresa projeta ter 44 pontos de vendas, cobrindo 98,5% do território nacional. O foco de expansão está na Região Nordeste: nos últimos meses abriu concessionárias em Recife, PE, e Feira de Santana, BA. Em paralelo investiu em showroom virtual, aproveitando a onda de compras online gerada pelo isolamento social provocado pela pandemia.

A intenção, segundo Gambim, é replicar no mundo virtual a mesma experiência que o cliente tem ao entrar em uma concessionária DAF física.

METEOR DA PAIXÃO

A segunda novidade veio de Resende, RJ: três novos caminhões desenvolvidos e

apresentados pela VWCO permitirão que a empresa amplie sua faixa de participação no segmento que mais cresce no mercado brasileiro. A nova família Meteor, com os modelos 28.460 6x2 e 29.520 6x4, e o Constellation fora de estrada 33.460 6x4, já são oferecidos em sistema de pré-venda.

Completam a lacuna que a fabricante tinha em seu portfólio de pesados, formado pelos modelos Constellation de 32 toneladas, de entrada, e os MAN TGX, que competem na faixa premium do segmento. Nos cálculos de Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas, esta lacuna representa 88% das vendas de pesados, que, no ano passado, responderam por mais da metade dos emplacamentos de caminhões no Brasil.

"Somos líderes em leves, médios e na faixa de entrada dos pesados. Agora avançaremos nos extrapesados."

Segundo Alouche a elevada quantidade de componentes importados dos MAN TGX era um obstáculo à sua oferta no Brasil. A solução foi nacionalizar, ao máximo, os Meteor, que trazem o motor MAN D26 de 13 litros produzido no Brasil – montado pela MWM em São Paulo. Em duas configurações: 460 cv, aplicados no Constellation e no Meteor 28.460, e 520 cv, disponível para o Meteor 29.520. Será exclusivo dos extrapesados VW.

São nacionais também as transmissões



INDICADA
AO PRÊMIO
AUTO DATA
2020

CATEGORIA: FORNECEDOR
DE PEÇAS, PARTES
E COMPONENTES.

EM 5 ANOS, JÁ
RECICLAMOS MAIS DE
10 MIL TONELADAS
DE APARAS INDUSTRIAS.

Empresa líder do Grupo Trambusti – pioneiro na indústria automotiva nacional –, com fábricas em São Paulo e Minas Gerais, a Formtap produz, com várias e avançadas tecnologias, tapetes moldados e planos, revestimentos de tetos e isoladores acústicos para veículos leves e pesados.

Focada em inovação e sustentabilidade, valores compartilhados por seus Clientes – as principais montadoras do país –, a Formtap dispõe de setor de inovação, centro de criação de equipamentos, células de produção com robôs e acelerada inserção na chamada indústria 4.0.

E promove, junto com sua qualificada e participativa equipe, programas e ações que visam o máximo aproveitamento dos insumos. Prática de gestão com responsabilidade ambiental que vem desde sua fundação, em 1933, quando fabricava capachos com fibras de coco e sisal.

Com a parceria da FibraTech, de Porto Feliz-SP, unidade do Grupo dedicada a transformar aparas em matéria-prima renovada, em apenas cinco anos, já foram recicladas mais de 10.000 toneladas de resíduos. Zero descarte na natureza, como desejam nossos Clientes, Consumidores e toda a Sociedade.

AÇÕES NA COVID-19

O Grupo Trambusti promove ações materiais e de apoio às comunidades, entidades de saúde e assistência social e às prefeituras dos municípios que abrigam suas unidades, bem como orientações de prevenção aos cerca de 1500 colaboradores, e seus familiares, através de vídeos via WhatsApp, visando o concreto enfrentamento da pandemia covid-19.

GRUPO
TRAMBUSTI 85ANOS



 **formtap**
INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A.
11 4070-7000

ZF Traxon automatizadas, de 12 ou 16 velocidades, os chassis, eixos, suspensões, tanques de combustível. Os Meteor dispõem de três entreixos, de 3 m 20, de 3 m 40, e de 3 m 60, centrais multimídia de 5 a 7 polegadas compatíveis com Android Auto e Apple CarPlay, cama e geladeira na cabine.

Antes mesmo de chegar às revendas a VWCO recebeu pedidos que somam 210 unidades dos Meteor, segundo o CEO Roberto Cortes: o Grupo Vamos encomendou cem 28.460 6x2 e a Transpipeline 110 do 29.520 6x4.

As expectativas, portanto, são "as melhores possíveis", segundo Alouche. Tanto que, neste primeiro momento, o objetivo é atender ao maior mercado de caminhões da América Latina – o brasileiro. Exportações, de acordo com Cortes, serão estudadas em uma segunda etapa.

O preço sugerido do Constellation 33.460 6x4 é R\$ 540 mil. Para o Meteor 28.460 6x2 o valor é R\$ 550 mil e para o 29.520 6x2 R\$ 590 mil.

A fábrica de Resende recebeu R\$ 500 milhões do ciclo de R\$ 1,5 bilhão de investimento 2017-2021. Um prédio novo foi erguido e estruturado com modernas tecnologias, que seguem o conceito de manufatura 4.0, e altamente conectado



- as cabines, com chip, permitem a programação à distância e acompanhamento do processo de qualquer parte do mundo.

Logo no início da linha a cabine recebe o chip que permite sua identificação em todo o processo. Integrado à nuvem facilita, inclusive, a programação da equipe de vendas.

Resende mantém mais de setenta robôs, com mais de um terço dedicado aos Meteor. A cabine é montada em prédio de 4,5 mil m², onde são encaixadas as mais de 1 mil peças do interior e é feito o acabamento. A armação da cabine tem 80% de automação e a sua linha abriga mais de 130 novos equipamentos, sendo a solda 100% automatizada.

As linhas ganharam os AGVs, veículos elétricos que transportam peças e partes dentro da fábrica. O investimento contempla também uma nova área de logística, mais eficiente, com abastecimento e estoque de componentes.

Segundo Cortes os investimentos ainda não acabaram: "Começamos com a linha Delivery, leve, e agora seguimos com a Meteor, extrapesada. Mais adiante apresentaremos os elétricos, que são um novo capítulo para a empresa no País".

Ele evitou estimar um índice para a queda do mercado de caminhões em 2020, que interrompe o processo de recuperação da crise desta década. Sempre otimista afirmou, porém, que não será tão acentuada quanto a projetada pela Anfavea, de 39%, para 75 mil unidades.

"Não será queda dessa magnitude. Os resultados de maio, junho, julho e de agosto estão acima do esperado. Acreditamos que a recuperação será mais acelerada mas é muito difícil cravar um número, um índice, tanto para 2020 como para 2021."

Até julho as vendas de caminhões recuperaram 15% na comparação com o mesmo período de 2019, para 47,4 mil unidades. Para alcançar a projeção da Anfavea o setor precisa negociar 27,6 mil caminhões de agosto a dezembro, cinco meses - média de 5,5 mil unidades/mês. Só em julho foram licenciados 9,5 mil caminhões, volume superior, inclusive, ao de julho de 2019. ■

Novo Renault DUSTER Gigante por natureza.

DPZ&T



Easy Link
Espelhamento de smartphone e câmeras multiview.



Novo Interior
Mais amplo, bonito e confortável.



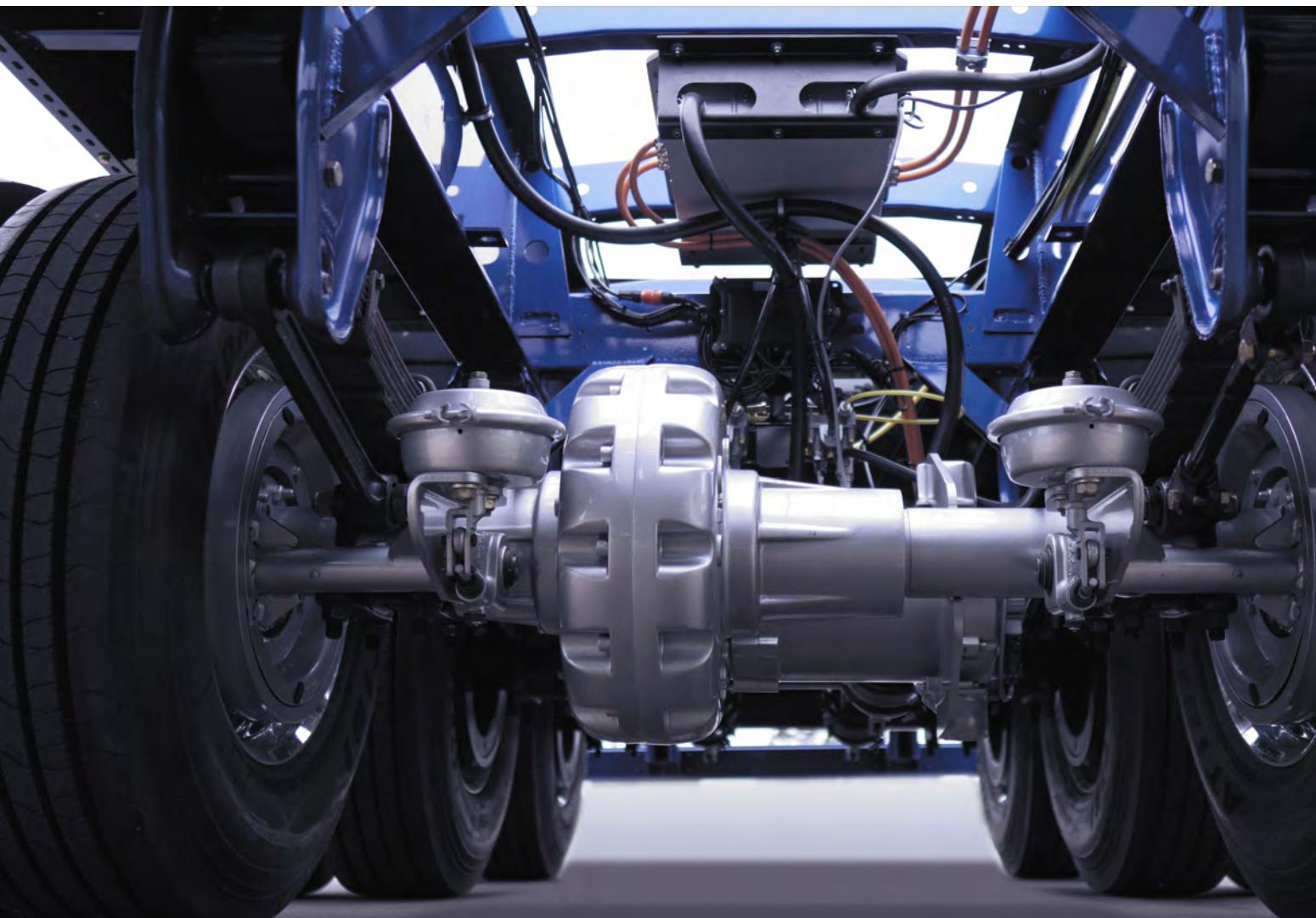
Novo Design
Com rodas 17" diamantadas.

Consulte condições no site www.renault.com.br

 renault.com.br

Perceba o risco, proteja a vida.





Uma forcinha elétrica

Suspensys está empolgada com o e-Sys, eixo de tração auxiliar elétrico para semirreboques

ASuspensys está animada com o potencial do e-Sys, produto desenvolvido pela empresa, um eixo de tração auxiliar elétrico, instalado no próprio implemento, como um semirreboque.

O sistema opera a partir de um conjunto eletromecânico formado por unidade

de controle eletrônico, bateria, inversor e motor elétrico, fornecido pela WEG. O conjunto é acoplado a um eixo desenvolvido exclusivamente para esta finalidade.

Gerenciado por algoritmo criado para avaliar as condições de operação e uso, permite ao implemento aliviar o esforço sobre o cavalo-mecânico em certas si-



Divulgação/Suspensys

tuações, como aclives, o que resulta em economia de combustível. Nas frenagens e desacelerações o sistema recupera a energia cinética armazenando-a em baterias que alimentarão o motor elétrico.

Sérgio Carvalho, vice-presidente executivo e COO da Suspensys, assegura que "desconhecemos algo similar em produção no mundo. Apenas ouvimos falar. Trata-se de algo de contornos disruptivos".

Apresentado na Fenatran 2019 o e-Sys começará a ser testado por frotistas ainda este ano, desencadeando a etapa que antecede o início efetivo de produção, programado para o segundo semestre de 2021: "A repercussão no mercado foi além da expectativa. Tivéssemos adotado a política da Tesla de cobrar antecipadamente e abrir lista de espera teríamos uma carteira robusta, principalmente de interessados do Exterior".

Para Carvalho o produto faz "todo o sentido" para mercados como Brasil, China e Chile, de topografias irregulares e accidentadas, com muitos aclives, que exigem grande esforço dos caminhões. Acrescenta que estas características, associadas às condições brasileiras de carregamento e de relação peso-potência, além das legislações de cargas e acoplamentos, constituem-se em cenário ideal para a utilização do sistema. De acordo com ele o e-Sys inverte a lógica vigente porque a carreta passa a ajudar o caminhão com ganhos operacionais.

Dependendo da aplicação e das condições de carregamento e da estrada estima economia de combustível em até 25%, além de menor desgaste dos componentes e de emissão de poluentes. A tecnologia de armazenamento e regeneração elétrica é pioneira na América Latina e foi inspirada na Fórmula 1, que utiliza o sistema KERS.

O desenvolvimento demandou dois anos, na própria empresa. A primeira aplicação ocorreu em um semirreboque granjeiro da Randon chamado Hybrid R. De

acordo com Carvalho o desenvolvimento mais crítico é o de software de controle, "mas estamos evoluindo bem em todos os componentes nos testes".

EM RESENDE

A Suspensys ainda assinou acordo de parceria para ingresso no consórcio modular mantido pela Volkswagen Caminhões e Ônibus em Resende, RJ, onde fará a montagem de todas as suspensões pneumáticas. Será também a fornecedora do sistema modular de suspensões full-air, concebido em conjunto com a fabricante para seu portfólio de veículos.

Sérgio Carvalho justifica o investimento diante de tendência crescente do uso de suspensões a ar em veículos comerciais, visando ao maior conforto dos passageiros nos ônibus e à proteção da carga nos caminhões. O segmento em que o equipamento tem maior expectativa de crescimento é o de veículos pesados, em várias aplicações.

A família de suspensões desenvolvida exclusivamente para a VWCO tem como principais atributos melhor desempenho e, especialmente, flexibilidade, com fácil adaptação a vários tipos de veículos e trações, ao contrário dos equipamentos básicos, que são mais rígidos na aplicação: "Este é um produto para a Volkswagen, mas a Suspensys tem capacidade de desenvolvimento para as demais marcas".

A abertura da operação em Resende deve gerar de quinze a vinte novas vagas de trabalho no primeiro momento, que se inicia em outubro com projeto piloto. A partir do ano que vem, quando a produção será efetiva, serão abertos de 35 a quarenta novos empregos. Em Caxias do Sul, RS, onde será feita toda a manufatura do equipamento, deverão ser contratadas de quarenta a 45 pessoas na fase inicial, podendo chegar a cem em 2021. Por confidencialidade fixada em contrato Carvalho não comenta volume de produção.



Sob o sol do posto 11

Chery dá possibilidade à Caoa Montadora de avançar os níveis de produção em Anápolis, algo que não conseguiu com a Hyundai

Uma das maiores frustrações de Carlos Alberto Oliveira Andrade, o Caoa ou o doutor Carlos, como preferir, em sua bem-sucedida parceria com a Hyundai no Brasil, foi não conseguir nem de longe beliscar a capacidade total de sua fábrica de Anápolis, GO, de 86 mil unidades/ano – ele já chegou, até, a sonhar em produzir lá o HB20, antes da decisão da empresa sul-coreana de erguer fábrica própria em Piracicaba, SP.

Pois quem está dando uma boa força nessa direção é a outra parceira do grupo aqui, a Chery. Já são agora três os modelos Caoa Chery produzidos sob o forte sol do cerrado, todos SUVs e batizados com prenome Tiggo: 5x, 7 e, desde agosto, o 8, para o qual, especificamente, foi contratada uma centena de funcionários.

Isso sem deixar de lado a unidade de Jacareí, SP, essa 100% Chery – a planta também ganhou recentemente reforço de um novo modelo, o sedã Arizzo 6, que foi fazer companhia ao Arizzo 5 e ao Tiggo 2 e ajudar a cobrir a falta do descontinuado e diminuto QQ.

O Tiggo 5x foi o modelo mais vendido da marca até julho, com 4,5 mil unidades, seguido pelo Tiggo 2, com 2,5 mil, e o Tiggo 7, com 1,1 mil, segundo a Fenabrade. O Arizzo 5 fez 576 unidades e o Arizzo 6, com praticamente só um mês de vendas, mais 113.

Com isso a Caoa Chery fechou o acumulado dos sete primeiros meses do ano em uma gloriosa décima-primeira posição, total de 8,8 mil unidades, muito próxima de 1% de participação e à frente

de medalhões como Mitsubishi, Citroën e Peugeot. Ela agora lidera uma espécie de terceiro pelotão do mercado, sendo o primeiro formado pelas líderes GM, VW e Fiat, pela ordem, com vendas bem acima de 100 mil unidades, e o segundo que vai da quarta à décima posições, ocupadas por Hyundai, Renault, Ford, Toyota, Jeep, Honda e Nissan, na ordem, com volumes que variam de 78 mil da Hyundai até 33 mil da Nissan. Ou seja: para a Caoa Chery a lógica agora é abrir distância dos que vêm atrás, pois a diferença para o décimo colocado ainda é enorme.

Tem plena consciência deste quadro o CEO Márcio Alfonso, que admite que o objetivo, por ora, é brigar pela manutenção do décimo-primeiro posto para "nos próximos anos, quem sabe, buscar o décimo lugar". Ele revela que a meta para 2020, com pandemia e tudo, é fechar com 1,2% de fatia de mercado, quase que duplicando o desempenho registrado ao fim

de 2019, 0,76% e décima-quarta posição.

O executivo ainda prometeu outras novidades ainda em 2020 e mais lançamentos em 2021: "Em termos de SUV agora temos do mais compacto, o Tiggo 2, ao de sete lugares, o Tiggo 8. Mas há mais espaço para outros".

Pelo menos um destes outros não seria Caoa Chery mas sim Exceed, a divisão de luxo da fabricante – uma espécie de Lexus da Toyota para a Chery: "Estamos trabalhando na Exceed. Poderemos ter novidades no ano que vem, mas ainda não definimos uma data exata para o lançamento".

ARROZ DE FESTA

O lançamento da vez, o Tiggo 8, certamente será importante para a missão Posto 11, mas a ele caberá ainda uma segunda, a de elevar a percepção da marca ao tornar-se o maior, mais luxuoso e mais caro veículo Caoa Chery em oferta – R\$ 168,6 mil mas vendido a R\$ 156,9 mil em valor de lançamento, de período não especificado. A estratégia, de qualquer forma, parece ter surtido efeito: com 166 unidades vendidas em três dias, segundo a empresa, a previsão inicial de produzir trezentos Tiggo 8 ao mês já foi elevada para quinhentos – ou seja, mais duzentas unidades mensais na conta de Anápolis.

Há bons predicados para isso, começando pelo design, última obra do britânico Kevin Rice na Chery antes de aceitar convite para assumir cargo de chief creative officer da badalada Pininfarina, neste fevereiro. Quando se uniu à montadora chinesa Rice já tinha no currículo os desenhos de Mazda RX-8 de 2001 e dos BMW



Divulgação/CAOA Chery



Série 1 de 2011, Série 3 de 2012 e Série 4 de 2013, afora passageiros anteriores por Opel, Saab e Giugiaro-Italdesign.

Mas há um ainda mais forte, a capacidade de sete lugares. O Tiggo 8 é o único SUV nacional com motor ciclo Otto nesta configuração, já que o único concorrente made in Brazil, o Chevrolet Trailblazer, conta apenas com motorização diesel. Os demais SUVs de sete lugares, como VW Tiguan e Mitsubishi Outlander, são importados.

Falando em motor o Tiggo 8 tem sob o capô o inédito Acteco 1.6 Turbo com injeção direta de 187 cv. É movido somente a gasolina, mas o flex parece estar perdendo apelo mercadológico na fatia mais acima do mercado: o novo Ford Territory igualmente não pode ser abastecido com etanol. O câmbio é automatizado de sete velocidades.

As duas fileiras traseiras de bancos podem ser rebatidas, aumentando o porta-malas de 193 litros para 1 mil 930 litros, ou seja, dez vezes mais.

A única versão, denominada TXS, oferece bom pacote com teto solar panorâmico, painel de instrumentos digital em LCD-TFT de 12,3 polegadas, multimídia com tela de 10,25 polegadas de alta resolução, carregador de celular por indução, ar-condicionado dual zone com saída para a segunda fileira de bancos, luz de ambientação interna, faróis em full led, lanternas traseiras em led, acionamento remoto do ar-condicionado, compartimento central com refrigeração, câmera 360 graus e outros.

No quesito segurança – o modelo recebeu cinco estrelas do China Ncap – fica devendo sistema de frenagem automática de emergência, disponível no modelo fabricado no mercado asiático. Mas de qualquer forma há airbags frontais, laterais e de cortina, monitoramento da pressão dos pneus, controle de tração e de estabilidade, aviso de obstáculo em ponto cego, assistente de partida em rampa e controle eletrônico de descida. ■





Nosso objetivo é contar com a sua confiança, porque é ela que nos motiva a criar produtos ainda melhores para você.



Neste ano, inovamos ainda mais nossos ônibus para continuarmos sendo a melhor referência em transporte e qualidade de produto para você. Desenvolvemos tecnologias como distanciamento de poltronas, cortinas antimicrobianas, dispenser de álcool em gel, entre outras inovações, pensadas especialmente para você, porque o nosso conceito é a sua segurança. Além disso, em 2019, estivemos presentes entre os selecionados para os melhor na categoria ônibus. Vote na Marcopolo na categoria de Produtores de Carroçarias e Implementos para Ônibus, e faça com que nossas inovações possam se tornar ainda mais conhecidas. Estamos sempre aqui, inovando e fazendo do nosso objetivo o seu bem-estar e segurança.



Os melhores da Honda em 2019

Honda Automóveis reconheceu seus melhores fornecedores em 2019. Devido à pandemia só um representante de cada empresa pode participar da premiação, mas os demais acompanharam ao vivo pela internet.

Aquarta-feira 29 de julho de 2020 foi histórica na unidade da Honda Automóveis em Sumaré, SP: pela primeira vez a cerimônia anual de reconhecimento aos fornecedores ocorreu via transmissão ao vivo pela internet, com participação de trezentos convidados virtuais.

Foi uma medida necessária, naturalmente, diante do quadro de persistência da pandemia da covid-19 e a consequente importância do distanciamento social. Assim sendo estiveram fisicamente na

unidade apenas um representante de cada empresa laureada, para receber a placa de homenagem, sendo que estes seguiram rigorosos protocolos de saúde e segurança.

A escolha das empresas premiadas levou em conta, de acordo com a Honda, critérios como qualidade, entrega, atendimento, custos, preservação do meio ambiente, desempenho em divisão de peças e outros.

Foram premiados ao todo dezessete fornecedores, sendo catorze por Excelênc-



cia em Qualidade e Entrega em suas áreas de atuação, além de três empresas eleitas destaque em Meio Ambiente, Divisão de Peças e no programa Honda Way, que segundo a montadora "visa fortalecer os princípios de produção, desenvolvendo técnicas que limitem a variabilidade no processo produtivo e tragam mais qualidade e segurança ao produto".

Além disso, em reconhecimento ao esforço e trabalho das empresas durante 2019, a Honda concedeu ainda a outros 108 fornecedores um certificado de pleno atendimento, por terem fornecido seus produtos à fabricante sem restrições durante 2019.

Em nota Otávio Mizikami, vice-presidente industrial e compras da Honda Automóveis do Brasil, considerou que "o objetivo da premiação é estimular os parceiros a aprimorar continuamente os bons resultados e motivar os demais a buscar esse reconhecimento. Construímos uma relação de parceria e confiança com a nossa rede de fornecedores ao longo dos anos e trabalhamos lado a lado com cada empresa, aprimorando os processos e desenvolvendo práticas de melhoria contínua, o que resulta em um crescimento conjunto". ■

Melhores fornecedores Honda Automóveis do Brasil 2019

Excelência em Qualidade e Entrega:

Categoria Plástico

Iber-Oleff
Intertrim

Categoria Estamparia

Itaesbra
Marelli

Categoria Fundição

Eaton
Maxion Wheels

Categoria Matéria Prima

Axalta
Alux

Categoria Elétricos

Sumidenso
Yazaki

Categoria Componentes 1

NTN
Jtekt

Categoria Componentes 2

Pilkington
AGC Vidros

Excelência no programa de redução de Co2

G-KT

Excelência no programa Honda Way

Benteler

Excelência no Atendimento da Divisão de Peças

Mann+Hummel



Com as bênçãos de São Bernardo e de Santo André

Fábrica da GM de São Caetano do Sul comemora 90 anos – é mais antiga do que a emancipação da cidade, que já foi distrito de São Bernardo do Campo e de Santo André.

São raras, raríssimas, as fábricas de veículos no mundo que podem se gabar de completar 90 anos em plena atividade – algo mais palpável para os países-sede de marcas centenárias, especialmente na Europa, mas ainda assim bastante incomum.

Pois a unidade da General Motors do Brasil em São Caetano do Sul entrou neste 12 de agosto de 2020 para esse rol, ao celebrar nada menos do que nove décadas de existência, a mais longevidade da nossa indústria. E o mais importante: se por fora conserva os belos padrões arquitetônicos da inauguração no portal de entrada e na fachada da área dos escritórios, por dentro, na área fabril, é uma das mais modernas do País.

Aliás a fábrica é tão antiga que, na prática, já esteve instalada, pelo menos oficialmente, em São Bernardo do Campo e em Santo André. Isso porque São Caetano do Sul só foi emancipada e elevada a município em 1948, quando a planta já comemorava sua maioridade. Originária de uma fazenda em 1905 São Caetano era um distrito de São Bernardo, e passou a distrito de Santo André em 1939.

A pedra fundamental foi assentada em 24 de setembro de 1927. Em 1928 a GM

recebeu da Prefeitura de São Bernardo isenção dos então chamados impostos de Indústria e Profissão e Predial por dez anos, contados a partir do início da operação da unidade. Em troca tinha que apresentar e cumprir os prazos de execução da obra e contratar pelo menos quinhentas pessoas.

Inicialmente a fábrica montava apenas veículos comerciais, mas depois passou a montar automóveis em CKD que chegavam dos Estados Unidos e da Europa. Foi também berço das geladeiras Frigidaire. O primeiro automóvel nacional saiu da linha de montagem só em 1968, o Opala, igualmente o pioneiro automóvel Chevrolet fabricado no Brasil.

Para se ter uma ideia da grandiosidade da fábrica da GM perante São Caetano a cidade só ganhou sua primeira concessão Chevrolet em 1971, a Primarca, que existe até hoje, ainda que tenha trocado de mãos em 1999.

De lá para cá, naturalmente, os investimentos foram constantes para ampliação e modernização da fábrica. O mais recente é de 2018, R\$ 1,2 bilhão. Segundo Andreieli Pinto, diretor executivo da fábrica, “renovamos a linha de montagem quase que por completo. Os prédios permaneceram



Divulgação/GM



e alguns aumentaram de tamanho, mas por dentro é tudo novo. Muito dessa obra foi realizada com a fábrica produzindo, o que tornou o desafio ainda maior, somado às restrições impostas por uma instalação de 90 anos".

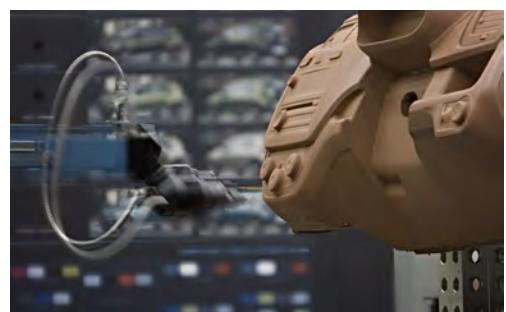
Na lista de novidades estão, por exemplo, novas células de injeção plástica com corte e flambagem, sistema automatizado de pintura de para-choques, adoção de AGCs, veículos autônomos para movimentação de peças na linha de montagem, novo sistema de movimentação de car-

rocerias com regulagem automática de altura, novas apertadeiras eletrônicas, automação da aplicação de cola e colocação de vidro na carroceria, novo sistema de sequenciamento de pneus – automatizado desde a chegada do caminhão até a linha, já montados nas rodas –, novos equipamentos para cortes de chapa, aumento do nível de automação da funilaria para 92%, novo processo de solda a laser e novo robô de aplicação interna para pintura, tornando-a 100% automatizada.

Nada mau para uma nonagenária. ■

Principais modelos produzidos na GM São Caetano do Sul

Opala
Monza
Omega
Vectra
Corsa
Kadett
Astra
Montana
Cobalt
Cruze
Spin
Joy (Onix da geração anterior)
Joy Plus (Prisma da geração anterior)
Novo Tracker



INO VACÃO

**ONDE TEM AÇO USIMINAS,
TEM MOVIMENTO.**

A Usiminas é líder no mercado brasileiro de aços planos e oferece soluções integradas, customizadas e completas, alinhadas às necessidades de cada cliente. Os modernos aços de alta resistência, com características sob medida, representam uma empresa em constante movimento, sempre focada na inovação. Afinal, quando o assunto é elevar o patamar da indústria automotiva brasileira, a Usiminas está pronta para os desafios do mercado.



Use o leitor de QR Code do seu smartphone e descubra como os nossos aços podem ser aplicados no setor automotivo.

usiminas.com

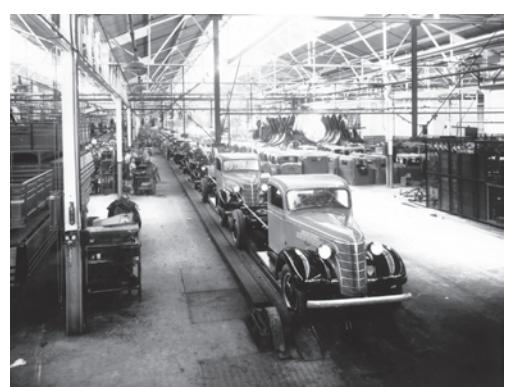
- facebook.com/Usiminas
- twitter.com/Usiminas
- linkedin.com/company/usiminas
- @usiminas.oficial

USIMINAS

Aço em dia com o futuro

Cronologia GM São Caetano do Sul

- ✓ Em **24 de setembro de 1927** é assentada a pedra fundamental, marcando o início das obras.
- ✓ Em **12 de agosto de 1930** é inaugurada oficialmente a fábrica de São Caetano, uma alternativa aos galpões que a GM alugava no bairro do Ipiranga, em São Paulo, para montar furgões e outros veículos utilitários.
- ✓ Em **1934** saía da fábrica de São Caetano do Sul o primeiro ônibus com carroceria de madeira feito no Brasil.
- ✓ Em **1948** São Caetano do Sul é emancipado como município.
- ✓ Durante o período da Segunda Guerra Mundial foram produzidos na unidade mais de 2 mil veículos movidos a gasogênio para uso civil.
- ✓ Em **1948** foram produzidos os primeiros ônibus com carroceria inteiramente metálica.
- ✓ Em **1956** foi iniciado o programa de nacionalização de caminhões.
- ✓ Em **novembro de 1968** é produzido o primeiro carro de passageiros Chevrolet nacional, o Opala.
- ✓ Em **setembro de 1979** a unidade comemorou a produção do veículo 1,5 milhão.
- ✓ Em **1982** é iniciada a produção do Monza.
- ✓ Em **abril de 1992** o Opala sai de linha dando lugar ao Omega.
- ✓ Também em **1992** é inaugurada a estação de tratamento de efluentes industriais oleosos.
- ✓ Em **novembro de 1993**, com presença do então presidente mundial Jack Smith Jr., a GM comemora a produção do Chevrolet 5 milhões, um Vectra GSi, também produzido na unidade.
- ✓ Em **setembro de 1998** o Kadett deixa de ser fabricado em São Caetano do Sul para o início da produção do Astra, que seguiu em linha até 2011, assim como o Vectra.
- ✓ Em **2008** é aberto o terceiro turno.
- ✓ Em **2010** é anunciado investimento de R\$ 2 bilhões 650 milhões para modernização e ampliação.
- ✓ Em **2010 e 2011** é iniciada a produção da Nova Montana, do Cobalt e do Cruze Sedã.
- ✓ Em **2012** é iniciada a produção da Spin e do Cruze Hatch.
- ✓ Em **2014** é celebrado marco de 6 milhões de carros produzidos na unidade.
- ✓ Em **janeiro de 2015** é inaugurado o MASC, novo Centro Logístico de Recebimento e Sequenciamento de Materiais da fábrica.
- ✓ Em **2018** é iniciado investimento de R\$ 1,2 bilhão para modernização.
- ✓ Em **2020** é iniciada a produção do novo Chevrolet Tracker.





A **Maxion Wheels** agradece à **Honda Brasil** pelo prêmio
“Excelência em Qualidade e Entrega”



Mais uma vez, a Maxion Wheels, líder mundial na produção de rodas automotivas, vem agradecer a confiança que a Honda tem em nossos produtos.

Qualidade em todos os detalhes é nosso compromisso e a busca pela melhoria contínua é nossa inspiração.

NEO RODAS

FINALISTA DO



A Neo Rodas foi indicada ao Prêmio AutoData 2020, como uma das melhores empresas do setor automotivo, em duas categorias:

- Gestão/Fornecedores
- Comunicação, Marketing e Propaganda/Fornecedores.

Agradecemos a todos que fazem parte desta história de sucesso e contamos com o seu voto.

NEO
RODAS

www.neorodas.com.br





OS CONCORRENTES AO OSCAR AUTOMOTIVO



Estão nomeados os Melhores do Setor Automotivo deste ano. A partir de agora a escolha dos vencedores é dos leitores das publicações da AutoData Editora e dos participantes do Congresso Perspectivas 2021.



Está começando o processo eletivo do Prêmio AutoData deste ano. Em primeiro momento o corpo de jornalistas de AutoData escolheu, em meados de julho, todas as empresas, produtos e executivos que, por suas realizações empresariais, destacaram-se ao longo dos últimos doze meses e, assim, credenciaram-se para participar da eleição final neste 2020.

O Prêmio AutoData é considerado o principal reconhecimento empresarial do setor automotivo brasileiro e chega, neste ano, à sua vigésima-primeira edição consecutiva.

Este ano foram introduzidas algumas novidades: para valorizar mais o trabalho das empresas AutoData dividiu cinco categorias, que uniam todo o setor, em Montadoras e Fornecedores. São elas Gestão, Exportador, Inovação Tecnológica, Marketing, Comunicação e Propaganda e Liderança Empresarial.

Esta última, Liderança Empresarial, elegeu oito nomes que concorrerão ao prêmio Personalidade do Ano, que será decidido pelo mesmo comitê de notáveis que todo o ano elege a Empresa do Ano. Concorrerão os mais votados nas duas categorias, Montadora e Fornecedores.

Com isso são, nesta edição, 49 empresas concorrendo em 23 categorias, incluindo quatro específicas para veículos e duas para líderes empresariais. Todas estas empresas, produtos e executivos já estão automaticamente homenageados com o título de Melhores do Setor Automotivo 2020.

O processo do Prêmio AutoData deste ano começou no início de julho, quando os jornalistas de AutoData elencaram aproximadamente duas centenas de fatos, acontecimentos e iniciativas que, em algum momento dos últimos doze meses, mereceram destaque jornalístico nos diversos produtos AutoData: agência de notícias, revista e seminários.

Desta lista de cases este mesmo corpo editorial, em votação direta, escolheu os quatro melhores em cada uma das categorias que compõem a premiação deste ano.

A relação completa destas empresas, iniciativas, produtos e executivos escolhidas como Melhores do Setor Automotivo está nas páginas a seguir, com todos os cases que concorrem este ano pormenorizados para melhor embasar o voto dos eleitores.

A partir de agora começa a segunda fase do prêmio que, assim como já vem tradicionalmente acontecendo desde a sua primeira edição, terá os vencedores de cada categoria escolhidos pelo voto direto dos leitores da Revista AutoData, da Agência AutoData de Notícias e, também, dos participantes do Congresso Perspectivas 2021, que acontecerá em ambiente virtual de 26 a 30 de outubro, reunindo quarenta importantes líderes do setor automotivo, sendo doze presidentes de montadoras.

A votação ocorrerá em ambiente 100% digital, a partir do site www.autodata.com.br, como já ocorreu nas últimas edições do Prêmio.

CAOA CHERY

Foi a empresa produtora de veículos leves que mais cresceu em 2019: 133% diante do resultado de 2018 – sua participação ascendeu de 0,3% para 0,8% e mais do que dobrou. Na contramão dos primeiros quatro meses de 2020 para o mercado geral, em queda, seu volume de vendas cresceu 15%, e a participação chegou a 1%. Iniciou sua vida de empresa exportadora com o Tiggo 2, para o Paraguai, que é apenas seu primeiro destino internacional.



Fotos: Divulgação/Empresas

GENERAL MOTORS



Foi a primeira a acreditar em lançamentos online em época de grande susto causado pela pandemia da covid-19 com o SUV Tracker, produzido em São Caetano do Sul, SP. O desenvolvimento do projeto do Tracker demandou quatro anos, com destaque para o novo motor Ecotec 1.2 turbo, de 133 cv, que divide espaço com o Ecotec 1.0 turbo de Onix e Prisma. Com a plataforma GEM, um diferencial para toda a região que poderá significar maior rentabilidade, apresentou o novo Onix.

TOYOTA

Para modelo inédito, provavelmente um SUV compacto, um segmento no qual ainda não compete, a Toyota anunciou investimento de R\$ 1 bilhão na fábrica de Sorocaba, SP. Deverá chegar ao mercado no ano que vem e exigirá a expansão da área produtiva e a contratação de pelo menos trezentos novos funcionários. O parque de fornecedores, que hoje soma onze empresas, deverá atrair novos investimentos e novas vagas de emprego.



VOLKSWAGEN



Também enfrentou a circunstância do novo coronavírus e assumiu o risco de lançar o seu Nivus, um inédito cupê urbano, por meio online. Tem, a seu crédito, inúmeras soluções desenvolvidas no Brasil sob a direção de engenharia brasileira. Lançado agora na região da América Latina – tem excelentes possibilidades de forte processo de exportação – é projeto global que também terá produção europeia a partir de fábrica localizada na Espanha.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



BYD

Superou sua primeira marca histórica no Brasil, as suas primeiras cem unidades elétricas produzidas em Campinas, SP, o que mostra a gradativa aceitação de seus produtos por operadores de transporte no País. Em Campinas monta ônibus de piso alto e de piso baixo. Este ano as suas linhas receberam os primeiros chassis para veículos articulados de 22 metros de comprimento, piso alto e piso baixo.

**MERCEDES-BENZ**

Quando assinou seu maior contrato de venda de caminhões, leves e semi-leves, para um único cliente, quinhentas unidades para a Ambev, a empresa estimulou sobremaneira a concorrência no mercado de distribuição. Como desafio suplementar para todas aquelas unidades foi contratada a manutenção programada e o Fleetboard, para a gestão da frota. A empresa foi a pioneira, também, na adoção de sistema de vendas digital, o Show Room Digital: visita ao portfólio com a possibilidade de compra virtual.

SCANIA

Trata-se de uma aposta na direção de que a sustentabilidade garantirá a rentabilidade e que o mercado será bastante receptivo a caminhões equipados com motor movido a gás natural, o GNV. No caso as configurações contemplaram potência de 280 cv, 340 cv e 410 cv. Desde a Fenatran de 2019 vendeu 23 unidades e já entregou as quatro primeiras, modelo R 410 6x2, para a RN Express e para a Jomed LOG na rota Rio-São Paulo para a L'oreal.

**VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS**

Conseguiu manter investimento de R\$ 110 milhões para o desenvolvimento e início de produção do modelo e-Delivery em Resende, RJ – o primeiro caminhão elétrico feito aqui, que deverá ser apresentado até junho de 2021. Criou o e-Consórcio, que reunirá oito empresas empenhadas na produção dos veículos elétricos. Também anunciou investimento de R\$ 8 milhões na ampliação do centro de distribuição de peças em Vinhedo, SP.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



AGCO VALTRA

Pertencente ao Grupo AGCO a Valtra celebra seus primeiros 60 anos no Brasil em 2020 produzindo máquinas e implementos rodoviários. Aqui desenvolveu o primeiro trator estreito, muito utilizado no combate a pragas em lavouras de café nos anos 60. Desde o ano passado produz o primeiro trator com câmbio CVT no País, o Série T CVT. E desenvolveu a plantadora dobrável Momentum, seu primeiro projeto global 100% brasileiro.

**CNH INDUSTRIAL CASE IH**

O processo de pandemia não inibiu a disposição da empresa, que integra a CNH Industrial, de manter seus planos de lançamentos para 2020. Para reforçar o compromisso de seguir trazendo novidades para os produtores, contou. Apresentou, em meados de maio, a linha de plantadeiras Fast Riser 6100, dobrável, e o pulverizador Patriot 350, mais alto do que o anterior e com maior capacidade de pulverização.

JOHN DEERE

Tratou de nacionalizar sua produção de motoniveladoras na fábrica de Indaiatuba, SP, o que porá fim à importação de duas versões da máquina a partir de novembro, quando as primeiras unidades nacionais chegarão ao mercado. Com isto a empresa passará a atender, de maneira nacionalizada,

a 90% da sua demanda na região. O investimento contemplou novos equipamentos na linha de montagem, mudanças na linha de pintura, novas máquinas de corte e de dobra, robôs de solda e novo centro de usinagem.

**SDLG/VOLVO CE**

Subsidiária da Volvo CE, que detém 70% de seu controle acionário, completou seus primeiros 10 anos de operação na América Latina, em Pederneiras, SP, inaugurando inédito modelo de negócios também já adotado em outras regiões. Que é a atuação paralela de equipamentos Volvo e SDLG. Em Pederneiras são montadas carregadeiras e escavadeiras distribuídas no mercado brasileira e para toda a região latino-americana.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



CONGRESSO AUTODATA PERSPECTIVAS 2021

26-30
OUT.

OS PRINCIPAIS LÍDERES DA INDÚSTRIA DE AUTOMÓVEIS CONVIDADOS
PARA O MAIS IMPORTANTE CONGRESSO AUTOMOTIVO DO ANO



ANTONIO FILOSA
COO da FCA Latam



CARLOS ZARLENHA
Presidente da General Motors América Latina



MARCO SILVA
Presidente da Nissan



PABLO DI SI
Presidente e CEO da Volkswagen América Latina



RAFAEL CHANG
Presidente da Toyota



ROGELIO GOLFARB
Vice-presidente da Ford América do Sul

GARANTA JÁ A SUA INSCRIÇÃO!

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

(11) 3202-2727 / (11) 95996-0516 • seminarios@autodata.com.br • www.autodata.com.br

Patrocínio



Apoio



Realização



Novo endereço: Av. Guido Caloi, 1000 - 4º andar - Bloco 5 - São Paulo - SP - CEP: 05802-140

BORGWARNER

Com a aquisição da Delphi Technologies, por US\$ 3,3 bilhões, a combinação do portfólio das duas empresas fortaleceu sobremaneira os seus negócios em pleno processo de profundas transformações da indústria de veículos, particularmente no powertrain, que transita da combustão para os híbridos e os elétricos. Com o negócio a empresa chegou aos 5 milhões de turbos made in Brazil e tornou-se consolidada como grande fornecedora de turbocompressores com produção local.



IOCHPE-MAXION



Ao deter forte presença global, 34 fábricas em quatro continentes, a fabricante de rodas e componentes estruturais consegue proteger-se das crises. Em 2019 73% da receita líquida de R\$ 10 bilhões, a maior da sua história, foram geradas no Exterior. A Europa segue como a principal origem do faturamento, com 34% do total, seguida pela América do Norte, com 30%, e América do Sul, com 27%. No Brasil as vendas subiram 13,1%, para R\$ 2,6 bilhões.

MARELLI COFAP

Durante 2019 superou os 1 mil novos códigos de produtos lançados, 650 com a marca Cofap e quatrocentos com Magneti Marelli, componentes de ignição e ignição eletrônicas, iluminação, baterias, arrefecimento. Fez expandir seu portfólio com kits de pistão com anéis para motos, válvulas de motor e palhetas limpadoras de para-brisas. Em um ano nova linha de velas de ignição alcançou 2,5 milhões de unidades vendidas.



ZF



A ZF de Sorocaba, fábrica que abriga sua matriz na América do Sul, foi eleita a unidade industrial de melhor desempenho da companhia em 2019. São 230 fábricas em quarenta países. Os critérios de avaliação do ZF Excellence Award: segurança, qualidade, melhoria contínua, inovação, lean manufacturing e flexibilidade. Produz lá transmissões automatizadas e manuais para veículos comerciais e eixos para máquinas agrícolas e de construção. Dispõe de linhas de produção flexíveis.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



CUMMINS FILTROS

A divisão Filtros da Cummins comemorou seus primeiros 20 anos de operação no Brasil e, hoje, representa 10% das vendas globais da Cummins Filtration. A produção local abastece Brasil, América Latina, Canadá, Europa e Estados Unidos.



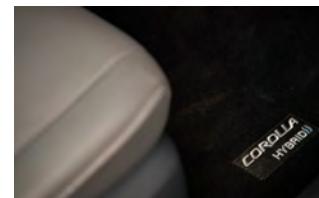
FRAS-LE



Anunciou, em dezembro, a aquisição integral do controle da Nakata Automotiva, instalada em Osasco, SP. O negócio, no valor de R\$ 457 milhões, envolveu todas as operações, incluindo a fábrica localizada em Diadema, SP, e os centros de distribuição em Extrema, MG, e Santo André, SP. Com esta aquisição a Fras-le adicionou ao seu portfólio de produtos itens de suspensão, direção e powertrain, com o objetivo de aumentar sua penetração no mercado de reposição brasileiro.

FORMTAP

Trabalhou, até junho, na expansão de 50% de sua capacidade produtiva na fábrica de Diadema, SP, e de mais 50% até dezembro. Lá produz tapetes e peças de revestimento para teto de veículos. No período recebeu quatro novas células de corte com jato d'água. Catorze robôs e duas células de corte serão instalados na unidade de Sorocaba, SP, que atende à Toyota. A ideia: até dezembro dobrar a capacidade de produção das linhas que produzem o revestimento de teto, com tecnologia única, que produz o material em peça única.



ZM



Fornecedor de relés de partida e de outros componentes para o setor automotivo de Brusque, SC, investiu R\$ 100 milhões na construção de uma nova fábrica com 55 mil m² de área produtiva. A nova unidade contará com área de lazer e ambulatório para os funcionários mas, principalmente, o investimento contemplou a ampliação das linhas de produção. A expectativa é a de que a instalação do maquinário aconteça ao longo de 2020 e que a unidade comece a operar até dezembro de 2021.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



AXALTA

Uma das empresas mais regulares do setor automotivo em termos de premiação das montadoras, a Axalta foi a vice-campeã do Ranking AutoData de Qualidade e Parceria 2020. Foi considerada, também, a melhor fornecedora de tintas automotivas em atividade no Brasil ao longo dos três últimos anos.



BASF



Por seus inúmeros esforços a BASF mais uma vez foi escolhida como uma das empresas com melhor índice de qualidade do setor automotivo e, por esta razão, classificou-se como a terceira colocada do Ranking AutoData de Qualidade e Parceria 2020. Foi considerada, também, a melhor fornecedora de matérias-primas em atividade no Brasil neste período.

DENSO

Em razão dos diversos prêmios conquistados ao longo dos últimos três anos a Denso foi a primeira colocada do Ranking AutoData de Qualidade e Parceria 2020 e foi considerada, também, a melhor Sistemista em atividade no Brasil neste período.



MICHELIN



A Michelin foi a quarta colocada do Ranking de Qualidade e Parceria elaborado pela AutoData Editora em sua edição 2020, dada sua regularidade em prêmios para fornecedores concedidos pelas montadoras. Foi considerada, também, a melhor fornecedora de pneus em atividade no Brasil ao longo dos três últimos anos.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



CUMMINS

Iniciou 2020 comemorando a destinação sustentável de 100% dos resíduos gerados em todo o seu processo produtivo na fábrica de Guarulhos, SP. O status Aterro Zero foi registrado em dezembro. Antes, em outubro, anunciara a chegada de duas novas famílias de motores, diesel e gás natural, ainda sem planos de nacionalização. Os novos motores vêm da China e dos Estados Unidos. A empresa passa por reestruturação da sua produção em Guarulhos para recuperar perdas com o fim da Ford Caminhões.

**EATON**

É a fornecedora da transmissão automatizada que equipa as versões 9.170 e 11.180 do Delivery, da Volkswagen Caminhões e Ônibus. O câmbio EAO-6116 de seis velocidades e embreagem de 32 mm foi totalmente desenvolvido no Brasil e utiliza, segundo a empresa, a mais avançada tecnologia global da companhia.

MWM

Contornou a queda na sua produção diante da crise no setor de veículos aumentando a produtividade na linha de geradores na unidade do bairro de Santo Amaro, em São Paulo. Lançou mão de atividades lean de melhoria contínua e conseguiu resultados de 20%. Para atender à demanda atual de geradores este ano adotou os dois turnos. A empresa também projeta alta para suas exportações atendendo a países da América do Sul. Ampliou o portfólio e as opções de geradores vão de 10 kVA a 1 mil 250 kVA.

**TUPY**

No fim de 2019 a Tupy anunciou acordo de compra de parte da Teksid, divisão de componentes de ferro fundido subsidiária da FCA. Envolveu instalações no Brasil, México, Polônia e Portugal e sua participação em joint venture na China. O mercado aguardava pela transação há seis anos em função das sinergias envolvidas na aquisição, que enfrentou resistência de parte da FCA. Em parceria com a Cummins desenvolveu novo bloco para motor de 6.7 litros produzidos nos Estados Unidos que é 15% mais leve.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



LIBRELATO

Ao completar seus primeiros 50 anos, em 2019, viu crescer 66% a receita diante de 2018: R\$ 950 milhões. Suas vendas também cresceram, 55%. E conquistou 14,1% de participação de mercado, com 9 mil 175 vendas no mercado interno – tornou-se uma das três grandes. Pretende crescer em exportações: no ano passado 17% do total do segmento foram suas e quer chegar a 20% iniciando pela América Central e Caribe. Há negociações para expandir negócios na África. O objetivo é aumentar essa participação para 22% até 2022.



MARCOPOLLO



Apresentou o BioSafe, plataforma de soluções para preservar saúde e segurança dos usuários de ônibus e para promover a retomada do transporte de passageiros. Atendem às três marcas do grupo, Marcopolo, Volare e Neobus, foram desenvolvidas para aplicação em ônibus novos e usados e passaram por processo de certificação na Universidade de Caxias do Sul. Dispõe de sistema de ar-condicionado com luz ultravioleta, que possui ação antimicrobiana. Desenvolveu, também, cortinas antimicrobianas.

RANDON

Com receita líquida consolidada de R\$ 5,1 bilhões, incremento de 19,5% sobre 2018, e 2% acima da projeção inicial, a Empresas Randon, de Caxias do Sul, RS, alcançou em 2019 o melhor resultado em suas sete décadas de história. Também foi expressivo o lucro líquido, de R\$ 247,6 milhões, com expansão de 63% e margem de 4,9%. O conglomerado consolidou faturamento total de R\$ 7,3 bilhões, incremento de 21%, lucro bruto de R\$ 1,3 bilhão, alta de 24%, e Ebitda de R\$ 690,7 milhões, avanço de 23%.



RECRUSUL



Fabricante de implementos rodoviários de Sapucaia, RS, elevou sua receita líquida em 2019 em mais de 300%, para R\$ 18,6 milhões. A empresa, com seus primeiros 65 anos de mercado em 2019, enfrentava problemas que a levaram à recuperação judicial. Entregou 301 implementos rodoviários no ano passado, figurando na décima-sexta posição do ranking. Em 2018 haviam sido vendidas 51 unidades. Em janeiro de 2020, segundo a companhia, o faturamento bruto total foi de R\$ 2,8 milhões com a venda de 34 unidades.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



CONGRESSO AUTODATA PERSPECTIVAS 2021

26-30
OUT.

OS PRESIDENTES DAS ENTIDADES QUE REPRESENTAM O SETOR AUTOMOTIVO
CONVIDADOS PARA MOSTRAREM AS PERSPECTIVAS PARA 2021



ALARICO ASSUMPÇÃO
Presidente da Fenabrade



DAN IOSCHPE
Presidente do Sindipeças



LUIZ CARLOS MORAES
Presidente da Anfavea



MARCOS ZAVEN FERMANIAN
Presidente da Abraciclo

MEDIADORES



LEANDRO ALVES
Diretor de AutoData



MARCIO STÉFANI
Diretor de AutoData

GARANTA JÁ A SUA INSCRIÇÃO!

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

(11) 3202-2727 / (11) 95996-0516 • seminarios@autodata.com.br • www.autodata.com.br

Patrocínio



Apoio



Realização



GENERAL MOTORS

Saiu com louvores da questão do recall do recém-lançado Onix Plus mas viu-se diante da difícil tarefa de lançar um carro em meio à pandemia da covid-19:

para colocar o Tracker no mercado, projeto que já estava no PONR, o ponto de não retorno, precisou mudar, de última hora, todo o seu planejamento. O modelo já estava nas concessionárias, o evento de lançamento já marcado e tudo precisou ser alterado na última hora. Deu certo: o modelo foi o SUV mais vendido em maio.



MERCEDES-BENZ



Inaugurou sua Fazenda Urbana no meio de prédios que abrigam as linhas de caminhões e ônibus em São Bernardo do Campo, SP: gente da BeGreen, de Minas Gerais, cuidam de verduras e legumes livres de agrotóxicos. Plantam, colhem, manipulam e entregam ao restaurante instalado logo ao lado e que alimenta os cerca de dez mil funcionários. Entrega mensalmente 2,5 toneladas de alface verde e roxa, rúcula, espinafre, agrião, chicória, salsinha, hortelã, cebolinha, coentro, manjericão e sálvia, também vendidos aos funcionários.

VOLKSWAGEN

Passou a exigir, de seus fornecedores, o cumprimento de processos de sustentabilidade como um dos critérios para a nomeação para novos projetos.

Isto significa que eles precisarão atender, a partir de agora, aos seus critérios e padrões de condutas sociais, ambientais e de compliance. As empresas serão submetidas a um tipo de avaliação de sustentabilidade e compartilharão informações a respeito com a montadora por meio de plataforma digital.



VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS



A fábrica de Resende, RJ, ganhou parceiros para o seu e-Consórcio, sistema de produção de componentes elétricos que seguirá o conceito do consórcio modular que deu origem à operação de produção de caminhões e ônibus na região. Oito fornecedores dividirão a montagem dos sistemas elétricos, incluindo empresas que pensarão na infraestrutura oferecida aos clientes dos veículos para além dos portões da fábrica. Três caminhões e um ônibus começarão a ser produzidos do fim deste ano ao início de 2021.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



ARCELORMITTAL

Encomendou da JR Diesel 57 carcaças de ônibus para reciclar 1,1 mil toneladas de aço. Esta foi a primeira encomenda de um negócio ainda pequeno no segmento automotivo, mas que tem tudo para crescer diante do interesse da empresa em processar esse tipo de carcaças e incentivar o mercado de reciclagem.



FAURECIA FMM



Joint-venture da Faurecia com a Marelli e uma das empresas residentes no polo industrial FCA de Goiana, PE, instalou novo sistema no estoque de peças para tornar mais precisas as informações sobre a operação na área e, assim, atender às linhas de montagem do Fiat Toro e dos Jeep Compass e Renegade. A aplicação mostra que a Indústria 4.0 vai além da digitalização da manufatura e do seu ambiente e que também são preciosos os dados para que a produção de veículos siga em fluxo contínuo.

NEO RODAS

Fez acordo técnico-comercial com o Grupo A, da Colômbia, que explorará os mercados de rodas de alumínio e de aço do Mercosul por meio da Neo Rodas. As montadoras locais têm, agora, a opção de rodas de aço Cofre e de alumínio

Madeal. Depois uma nova empresa poderá ser criada, aqui, com o objetivo de importar e distribuir autopeças produzidas pelo Grupo A, que tem em seu portfólio amortecedores, pastilhas e lonas de freio, suspensão leve e pesada, embreagem, peças de aplicação agrícola.



TRANSLIFT



Percebeu oportunidades para o fornecimento de AGV, veículos autoguiados, para o transporte de partes e peças dentro das fábricas. Mantém unidade em São Bernardo do Campo, SP, onde já foram produzidos, desde 2013, por volta de cinquenta unidades de AGV, a maioria delas para montadoras no Brasil e na Argentina. Afora o veículo a empresa também presta serviço de integração de projetos de automação que envolvem a aplicação de AGVs. Quem conduz o serviço é a equipe de engenharia da empresa, composta por trinta funcionários.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



FCA

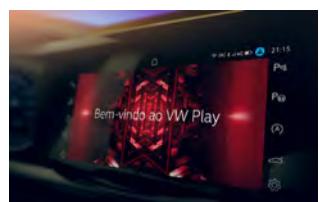
Passou a operar, em Betim, MG, o Safety Center, área onde são realizados testes de impacto de veículos, com investimento de R\$ 40 milhões. Antes produtos desenvolvidos na região eram enviados para laboratórios na Europa ou Estados Unidos. Em parceria a empresa busca desenvolver ligas de alumínio para serem aplicadas em veículos, atendendo a objetivos de eficiência energética e com potencial de exportação. E mostra-se empenhada em investir em tecnologias ligadas à Indústria 4.0.

**MERCEDES-BENZ**

A nova geração do extrapesado Actros dará ao consumidor a opção de substituir seus espelhos retrovisores laterais pelo MirrorCam, câmeras que captam as imagens externas e as exibem em duas telas de 15 polegadas instaladas uma ao lado do motorista e outra ao lado do passageiro. O item, opcional, foi aprovado pelas autoridades de trânsito e, segundo a fabricante, permite redução no consumo de combustível pela melhoria aerodinâmica.

VOLKSWAGEN

A subsidiária da América do Sul tornou-se exportadora de projetos. O Nivus, projetado pela engenharia da empresa na região e que será fabricado na Europa, em Navarro, Espanha, traz consigo o inédito VW Play, sistema de conectividade desenvolvido por aqui e que também será adotado em modelos europeus. Mais: o aplicativo Meu Volkswagen, que oferece o Manual Cognitivo, e o DDX, sistema digital de vendas, também deverão ser replicados em operações europeias.

**VOLVO**

É a única fabricante, aqui, a habilitar de maneira remota o controle de velocidade de seus veículos. Via GPS, em tempo real, identifica com precisão onde os veículos circulam e pode reduzir sua velocidade independente do motorista. Adotado no BRT de Curitiba, PR, em um ano comprovou redução de 50% nas colisões. A tecnologia está disponível desde o ano passado. Também oferece o SSA: aviso de colisão frontal com frenagem de emergência, aviso de mudança de faixa e piloto automático adaptativo.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



BOSCH

Com a Mercedes-Benz negociau parceria para investir R\$ 70 milhões na construção de centro de testes veiculares em Iracemápolis, SP, dentro do campo de provas da montadora. A iniciativa beneficiará não só as duas empresas e clientes Bosch mas toda a indústria automotiva brasileira, pois a intenção é abrir os cinco complexos que serão construídos – de pistas de testes a escritórios – a terceiros por meio de locação.

**FORMTAP**

Desenvolveu, para o novo Toyota Corolla Híbrido, novo revestimento do assoalho com diferentes espessuras dependendo da região do piso: quanto mais fina for a chapa em determinada parte maior será, ali, a aplicação de isolante acústico. A inovação gerou redução do peso. Fornece componentes de revestimento para os Hyundai da Caoa Montadora, FCA, Honda, PSA, Toyota e Volkswagen. Para Toyota mantém operação no condomínio industrial de Sorocaba, SP.

SCHAFFLER

Finalizou, em 2019, o desenvolvimento de componente que controla o percurso do pistão dentro das câmaras de combustão para obter redução no consumo de combustível. Foi o resultado de trabalho conjunto com pessoal da matriz, na Alemanha, e técnicos dos Estados Unidos. O componente já tem produção em série nos Estados Unidos para atender demanda de montadora de origem japonesa. No Brasil, por ora, só conversas preliminares com empresas que pensam em novas famílias de motores.

**TUPY/CUMMINS**

Tupy e Cummins desenvolveram, em conjunto, novo bloco para o motor 6.7L High-Output. O componente, mais leve do que seu antecessor, vinha sendo desenvolvido desde 2013 e conseguiu eliminar cerca de 20 quilos do seu peso, com uma redução de cerca de 15% do peso total do bloco anterior. No novo bloco as paredes ficaram mais finas – e com as mesmas especificações técnicas exigidas pela Cummins.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



FCA

A unidade de produção de powertrain do Polo Automotivo Fiat de Betim, MG, passou a exportar cabeçotes para a fábrica de Térmoli, Itália. A empresa investiu

cerca de R\$ 2 milhões para adequar as linhas de usinagem, que agora já operam em três turnos, para atender ao contrato que prevê o envio de 100 mil unidades.

**NISSAN**

Com um Kicks Uefa Champions League destinado ao mercado argentino celebrou o marco de 50 mil carros produzidos em Resende, RJ, para exportação para outros países da América Latina. As vendas ao Exterior começaram em 2016, com March e Versa para o Paraguai. A empresa exporta, atualmente, em torno de 20% do volume produzido. Argentina, Bolívia, Chile, Costa Rica, Panamá, Peru e Uruguai, além do pioneiro Paraguai, são os mercados que recebem os três modelos.

VOLKSWAGEN

Atingiu a marca histórica de 4 milhões de veículos exportados no ano passado. Em 2019 respondeu por cerca de 25% de todas as exportações de automóveis e comerciais leves produzidos aqui. Também exporta componentes: a fábrica de motores de São Carlos, SP, enviou 2 mil 350 cabeçotes para a Alemanha em negociação interna, e 250 mil motores 1.4 TSI para o México. Na história o Gol é o mais exportado, com mais de 1,5 milhão de unidades.

**VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS**

Seus planos para o e-Delivery, primeiro caminhão elétrico nacional que deverá ser lançado no início de 2021, vão além de fornecer ao mercado interno. Segundo a empresa o foco estará também nas exportações, pois o modelo poderá ser vendido para qualquer país porque é elétrico e não esbarra em questões de emissões. A meta da empresa é ser pioneira na exportação elétricos. Exportou, recentemente, ônibus para Aruba e expandiu negócios na África do Sul.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



DANA

Com a crise de 2015 a Dana, no Brasil, adotou política mais consistente para mercados externos, e a participação das exportações no faturamento saltou de 10% para 30% em 2019. Pretende expandir a atuação para novos mercados e ampliará a presença nos já tradicionais. O mercado OEM absorve toda a sua exportação, como o fornecimento a fabricantes de SUV's e de veículos comerciais acima de 6 toneladas. Os principais países compradores são os Estados Unidos, 47%, Argentina, 27,5%, e México, 10,5%.

**LIBRELATO**

Em 2019 17% das exportações totais de implementos rodoviários produzidos no Brasil foram da marca Librelato. Que trabalha, agora, com a meta de elevar sua participação para 20% até 2022. Para alcançar o objetivo busca ampliar os mercados em que atua, começando pela região da América Central e Caribe. Outra região que está nos seus planos é a África.

TUPY

O lucro recorde alcançado em 2019, R\$ 278,9 milhões, muito tem a ver com os negócios no Exterior: segundo a empresa 70% da produção das fábricas de Mauá, SP, e Joinville, SC, foram dedicados às exportações.



Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



FCA

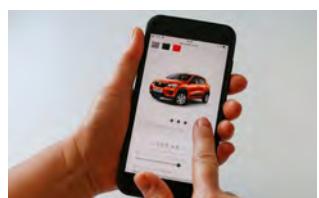
Italianos #VamosSairDessa foi campanha que lançou no fim de abril, em meio à pandemia, para passar ao público mensagem de solidariedade, união e esperança. O filme foi veiculado na televisão e nas redes sociais. Um pouco antes a Jeep se responsabilizava por arcar com as primeiras parcelas de um financiamento. Quem aceitasse receberia cartão de crédito pré-pago no qual a empresa carregaria o valor da parcela. Manteve alto o índice de clientes interessados e aumentou o atendimento a demandas digitais.

**FORD**

Assinou contrato com a Conmebol, federação que representa o futebol sul-americano, para patrocinar a Copa Libertadores até 2022. O logo da companhia será estampado nos estádios, transmissões televisivas e ativações digitais, e ela se beneficiará da exploração da principal competição de clubes da entidade em experiências de conectividade e mobilidade.

RENAULT

Qualquer modelo seu, o KM, já pode ser comprado pela internet. Começou com o Kwid, em 2018, foi expandido para Sandero, Logan e Stepway, no ano passado, e se estendeu este 2020 para todo o portfólio, integrado com o estoque das concessionárias. Todas as etapas de aquisição estão agregadas na Loja Renault, incluindo os financiamentos pelo Banco Renault e a avaliação do usado em parceria com o sistema da AutoAvaliar. A plataforma online pode ser acessada por celulares, tablets e computadores.

**VOLKSWAGEN**

Adotou novos logotipo e identidade visual com pegada retrô: simbolizam a entrada dos elétricos, com o ID.3, considerado o terceiro grande marco na sua história após Fusca e Golf, e a consolidação da Nova VW após a atualização do portfólio e o lançamento do Nivus. Relançou as versões GTS depois de quase trinta anos com o Polo. Objetivo: promover o reencontro da marca com os fãs de GTS. O segundo GTS foi o Virtus: têm motor 1.4 turbo de 150 cv e câmbio automático de seis marchas.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

Conheça e saiba mais em: itaú.com.br/veículos

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.

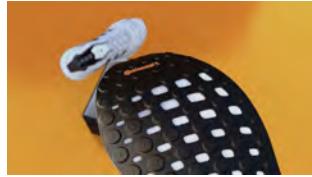


BATERIAS MOURA

Em campanha lançada no segundo semestre do ano passado buscou transmitir a ideia de que tem o pensamento focado no futuro e em inovação. Com criação da Ampla Comunicação, de Recife, PE, mostrou que a empresa acompanha toda a transformação pela qual o mundo passa e que está pronta para os novos desafios tecnológicos. E faz um convite para que os inovadores contem com a Moura em seus projetos de energia, sustentabilidade e tecnologia.



CONTINENTAL PNEUS



Apresentou, no fim de 2019, a campanha Pegada Continental, com presente para o consumidor: na compra de quatro pneus Continental ou General Tire para caminhonetes e SUVs ganharia par de tênis de alto desempenho da Adidas, com solado desenvolvido pela própria Continental. Ideia era incentivar pessoas que compartilham os mesmos valores da empresa: paixão por vencer, confiança, liberdade para agir e o apoio ao próximo, tão intrínseco, por exemplo, no mundo do esporte.

DANA

Foi uma das empresas que investiu na proteção a seus colaboradores contra a covid-19, criando ações internas e externas. Como anúncio criado especialmente, veiculado em revistas especializadas do setor. Com o título Ligados na Nossa Gente, passou como mensagem principal a ideia de que juntos todos poderão passar por mais esse desafio e sair mais fortes e unidos do que entraram.



NEO RODAS



Lançou, durante a pandemia, em suas mídias sociais, a campanha O Brasil Precisa Voltar a Rodar, para incentivar o mercado a comprar mais produtos brasileiros. Na opinião de seus dirigentes o consumo de produtos fabricados localmente é o caminho para a saída da crise econômica decorrente da covid-19. A ideia é ampliar a campanha para outros produtos e setores da economia. Seus estudos internos mostram que de 30% a 40% das rodas de alumínio usadas em automóveis produzidos aqui são importadas.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



CAOA Chery Arrizo 6

Produzido em Jacareí, SP. Motor turbo 1,5 litro flex 150 cv, câmbio CVT de nove marchas simuladas. Porta-malas 570 litros. Versão única GSX: de série teto solar, rodas 17, partida por botão, acionamento do ar-condicionado à distância, multimídia 9 polegadas, sensor de estacionamento e crepuscular, direção elétrica, piloto automático, sistema auxiliar para saída em aclives, câmera 360 graus, freio de estacionamento elétrico, airbags cortina, laterais e frontais, controle de estabilidade e tração.



CHEVROLET TRACKER



Produzido em São Caetano do Sul, SP. Motor Ecotec 1.2 turbo, inédito, 133 cv, ou Ecotec 1.0 turbo, 116 cv. Transmissão manual ou automática. Seis airbags, alerta de ponto cego, wi-fi, My Link, OnStar, sensor de estacionamento com câmeras, partida sem chave, carregador de celular por indução e teto panorâmico. Porta-malas ganhou capacidade 30% superior ao da geração anterior, agora 393 litros.

TOYOTA COROLLA HÍBRIDO FLEX

Produzido em Indaiatuba, SP. São dois motores elétricos aliados ao 1.8 de combustão interna, além da bateria que compõe o sistema. O motor a combustão tem 101 cv enquanto os elétricos somam 72 cv. O sistema está disponível apenas na versão Altis, topo de linha da gama Corolla. Desenvolvido desde 2015 em conjunto pelas engenharias do País e da matriz, no Japão. É montado sobre a plataforma TNGA, sigla em inglês para Nova Arquitetura Global Toyota, que consumiu R\$ 1 bilhão em investimentos.



VOLKSWAGEN NIVUS



Produzido em São Bernardo do Campo, SP. Motor 200 TSI, 1.0 turbo, câmbio automático de seis marchas. Comfortline, entrada, dispõe como opcional VW Play & Tech (infotainment, ACC, frenagem de emergência e volante multifuncional e shift paddles) e de série assistente em rampa, câmera de ré, controle de tração e estabilidade, direção elétrica, faróis em LED, sensor de estacionamento. Highline, topo, tem ar-condicionado digital, faróis de neblina em LED, sensores crepuscular, chuva e estacionamento dianteiro.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

[Conheça e saiba mais em: itau.com.br/veiculos](http://itau.com.br/veiculos)

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



FIAT STRADA

A segunda geração da Strada herdou pouca coisa além do nome da primeira, lançada há mais de vinte anos. Na fábrica de Betim, MG, foi incorporada uma nova plataforma, a MPP, exclusiva da picape, que traz em sua base 90% de aços de alta e ultra resistência, proporcionando mais resistência e durabilidade estrutural. Endurance, motor 1.4 Fire de 88 cv. O 1.3 Firefly, de 109 cv, para Freedom e a Volcano. Transmissão manual. Cabine simples e dupla com quatro portas, inédita no segmento.



FORD RANGER STORM



Versão intermediária da picape. Motor 3.2 Duratorq diesel, transmissão automática. Direção elétrica, ar-condicionado digital, central multimídia de 8 polegadas, câmera de ré, sensor de estacionamento, piloto automático e computador de bordo. A Storm se diferencia do catálogo usual pela grade personalizada, alargadores de paralamas, estribos e santantônio exclusivos. As rodas em liga leve de 17 polegadas. Produzida na Argentina, em General Pacheco.

IVECO DAILY

A nova Daily foi apresentada durante a Fenatran 2019. O veículo possui configurações de 3,5 toneladas até 7 toneladas, novas versões e oferece três opções de motor, de 130 cv, de 150 cv e, a mais potente, de 170 cv. O modelo tem central multimídia com tela sensível ao toque de 7 polegadas, acesso aos comandos por controle de voz e capacidade de espelhar smartphones via AndroidAuto e Apple CarPlay. Produzida em Sete Lagoas, MG.



MERCEDES-BENZ SPRINTER



Um ano após ser apresentada no IAA, em Hannover, Alemanha, a nova geração da Sprinter foi uma das atrações da Mercedes-Benz na Fenatran 2019. Produzida na Argentina, de onde saem mais de sessenta combinações nas versões chassis, furgão e van. De série generoso pacote de segurança com destaque para o Active Brake Assist, que freia completamente o veículo ao identificar obstáculo. Pacote multimídia opcional com tela sensível ao toque de 7 polegadas e volante multifuncional.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



MERCEDES-BENZ NOVO ACTROS

Nova geração do extrapesado tem cabine totalmente reformulada. Motor OM 460 com novo turbocompressor e duas novas calibrações. Versão inédita 4x2, além de 6x2 e 6x4, que podem usar motor de 480 cv e de 510 cv. Todas as versões são equipadas com novo câmbio automatizado G291 Powershift 3. A nova geração promete redução de até R\$ 6 mil nos custos de manutenção preventiva e de itens de desgaste, queda de 50% nas paradas programadas para troca de componentes e o melhoria no tempo de revisão em 15%.



SCANIA GNV



Primeiro caminhão pesado GNV produzido em série no Brasil. R\$ 21 milhões investidos para adaptar a fábrica de São Bernardo do Campo à produção dos modelos, grande parte em segurança, pois produzir modelos movidos a gás requer alguns cuidados especiais quando compartilham a linha dos modelos a diesel, como é o caso. O custo é de 30% a 35% superior ao comparado com o mesmo modelo com motor diesel. Mas na operação a economia chega a 15% por quilômetro rodado, segundo medições da fabricante.

VOLKSWAGEN DELIVERY

Linha de caminhões Delivery completou três anos de vendas no mercado brasileiro. Nesse período recebeu novidades, como câmbio automatizado para 9.170 e o 11.180. Este também ganhou versão 4x4, em busca do frotista que procura uma opção de caminhão leve para operações mais extremas, como em fazendas e em usinas de geração de energia. Alcunha DLX foi adotada para a gama Delivery Express com o mote publicitário 'É um Carro ou Caminhão?'.



VOLVO FH 540



Principal produto fabricado pela Volvo no Brasil, foi o caminhão pesado mais vendido do mercado brasileiro no ano passado: 7 mil 219 unidades, volume este que fez com que o modelo alcançasse participação de 14% do mercado total de caminhões pesados no Brasil. Neste 2020 a performance do modelo não tem sido diferente, com o caminhão seguindo como o mais vendido do segmento de pesados, com 1,3 mil unidades comercializadas até abril.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

[Conheça e saiba mais em: itau.com.br/veiculos](http://itau.com.br/veiculos)

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



BYD D11B

Primeiro chassis de ônibus articulado 100% elétrico produzido no Brasil, em Campinas, SP. Primeiro cliente é a Linha Verde, de São José dos Campos, SP.

O chassis tem 22 m de comprimento e é alimentado por baterias de fosfato ferro lítio, que garantem até 250 quilômetros de autonomia com uma carga completa, que pode demorar até 3 horas. Quatro motores ligados ao eixo garantem potência de 201 cv. Coluna de direção regulável, regulagem de altura, ajoelhamento bilateral e suspensão pneumática integral.

**MERCEDES-BENZ O 500 RSDD FULL SAFETY PACKAGE**

É hoje o principal e mais moderno modelo de ônibus oferecido pela Mercedes-Benz no mercado brasileiro. Neste veículo, a montadora foi a primeira fabricante de ônibus a oferecer de série o pacote de segurança completo, com AEBS, ACC, LDWS e ESP, antecipando tendências e novas exigências. O ESP, por exemplo, só passará a ser obrigatório nas principais cidades brasileiras em 2024 e outros sistemas que também já equipam o chassis ainda não têm prazo para entrar no Brasil.

VOLKSBUS 22.280 ODS

Maior chassis da linha Volksbus, o 22.280 ODS tem 15 metros e explora demandas que os ônibus urbanos articulados não conseguem atender. Tem capacidade para transportar 115 pessoas e a configuração desempenha operação com menor custo na comparação com os articulados. Por ser um chassis rígido, consegue operar em áreas onde o articulado não passa. O chassis é equipado com suspensão pneumática e seu motor é o MAN D08 de 277 cv e transmissão manual ZF de seis marchas.

**VOLVO B450R SSA**

Equipado com conjunto de recursos de segurança ativa tais como aviso de colisão frontal com frenagem de emergência dotado de radar e câmera para monitorar veículos e obstáculos à frente. Já o aviso de mudança de faixa é tecnologia que entra em ação quando o veículo passa sobre as faixas da pista tanto à esquerda como à direita sem ligar as setas. O piloto automático adaptativo, por sua vez, permite que o ônibus possa manter distância segura previamente definida com relação ao veículo à sua frente.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

[Conheça e saiba mais em: itau.com.br/veiculos](http://itau.com.br/veiculos)

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



AUDI E-TRON

O E-tron tem dois motores elétricos que geram 408 cv de potência. Autonomia de até 436 quilômetros. O tempo de recarga varia de acordo com a potência elétrica disponível: em estação ultra rápida carrega-se 80% das baterias em 30 minutos. De série sistema de recuperação de energia por meio de frenagem e desacelerações, gerenciamento térmico do sistema de bateria, sete modos de condução, quadro de instrumentos digital e retrovisores virtuais que usam câmeras para processar imagens externas.



BMW 330E M SPORT



Mais um modelo híbrido da BMW para o Brasil, o 330e M Sport é produzido na fábrica de Munique, Alemanha. Motor 2.0 turbo de 184 cv, outro elétrico e uma bateria de íon-lítio, que geram potência de 113 cv. Juntos, geram potência combinada de 292 cv – só com o motor elétrico, a autonomia é de até 66 quilômetros. A lista de itens de série conta com assistente de condução semiautônoma, que lê faixas de trânsito e mantém o veículo na distância correta do da frente.

MERCEDES-BENZ EQC 400

Primeiro de uma série de Mercedes-Benz elétricos o EQC 400 4MATIC inicia no País a estratégia de lançamento de automóveis movidos a energia elétrica oferecendo luxo, desempenho e emissão zero de CO₂. Utiliza dois motores elétricos nos eixos dianteiros e traseiros: combinados podem gerar 408 cv, o que garante desempenho esportivo ao SUV. A autonomia varia de 445 a 477 quilômetros segundo a fabricante.



VOLKSWAGEN GOLF GTE



O Golf GTE tem dois motores: TSI a combustão de 1,4 litro, com 150 cavalos, e elétrico que gera 75 kW, ou 102 cavalos de potência. Para carregar toda a bateria são necessários, segundo a VW, 2 horas e 45 minutos em uma tomada convencional de 220 volts ou em uma estação de recarga. Tem transmissão automática DSG de seis marchas com função Tiptronic, desenvolvida especificamente para veículos híbridos.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

[Conheça e saiba mais em: itau.com.br/veiculos](http://itau.com.br/veiculos)

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



**ANTONIO FIOSA,
FCA**

Chief Operating Officer para região América Latina da FCA e membro do GEC, Group Executive Council, desde março de 2018. É formado pelo Instituto Politécnico de Milão, com especialização em gestão na Fundação Dom Cabral, em Minas Gerais. Está presente nos quadros do grupo Fiat desde 1999 e antes desempenhava a função de diretor-geral da FCA Argentina.

**LYLE WATTERS,
FORD**

Presidente da Ford América do Sul desde agosto de 2016. Antes, diretor financeiro e vice-presidente de finanças e planejamento estratégico da Ford Europa. Também atou como membro do Conselho de Administração da Ford Otosan. Passagem anterior pelo País como diretor financeiro da Ford América do Sul, de 2008 a 2012.

**PABLO DI SI,
VOLKSWAGEN**

Desde outubro de 2017 é o presidente e CEO Da Volkswagen Brasil e também presidente e CEO para a Região SAM. Antes da VW teve passagens pela CNH, Fiat Chrysler, Fiat Industrial e ainda o setor farmacêutico, na Monsanto e na Kimberly Clark, sempre na área financeira. Sua chegada à Volkswagen ocorreu em janeiro de 2014 como vice-presidente de finanças e COO da VW Argentina, da qual assumiu a presidência em 2016.

**ROBERTO CORTES,
VOLKSWAGEN
CAMIÑHÕES E ÔNIBUS**

Presidente e CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus há mais de duas décadas, membro do executive board do Grupo Traton e membro do management board da MAN SE. Tem longa carreira no segmento automotivo, no qual está há mais de quatro décadas, com passagens por departamentos financeiros e bancos.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.



BESALIEL BOTELHO, BOSCH



CEO e presidente da Bosch América Latina desde 2011. Graduado em Engenharia Eletrônica e Telecomunicações pela Universidade de Karlsruhe, na Alemanha, está no Grupo Bosch no Brasil desde 1985. Ele também possui MBA em Administração Internacional de Negócios pela Universidade Estadual de São Paulo. É o atual presidente da AEA.

DAN IOSCHPE, SINDIPEÇAS



Presidente reeleito do SindiPeças para a gestão 2019-2022. Formado pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul com Pós-Graduação pela ESPM e MBA pela Tuck School do Dartmouth College. Ingressou no Grupo Iochpe em 1986, onde exerceu vários cargos até junho de 1996, quando saiu para assumir a Presidência da AGCO no Brasil. Retornou à Companhia em janeiro de 1998, assumindo no mesmo ano a Presidência. Em abril de 2014 assumiu a Presidência do Conselho.

INGO PELIKAN, IQA



Em 2019 Ingo Pelikan foi reeleito presidente da diretoria executiva do IQA, Instituto de Qualidade Automotiva, para o período de 2019 a 2021. O dirigente atua como gerente sênior de gerenciamento de fornecedores da Mercedes-Benz. Seu primeiro mandato à frente do IQA foi no biênio 2013-2015.

LUÍS PASQUOTTO, CUMMINS



Presidente da Cummins Brasil e vice-presidente da Cummins Inc. Engenheiro mecânico e aeronáutico pelo ITA, com MBA pela ESPN, ele é também especializado em finanças pela FGV e em administração empreendedora pelo INPG, de São Paulo. Chegou à Cummins em 1992. Antes passou pela Pratt & Whitney, Embraer, Avibrás e Tectran.

Financiamento de veículos Itaú. Pensado para acelerar suas vendas.

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

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

Condições de financiamento sujeitas à análise de crédito.

Itaú. Feito para você.





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.

EXPERTS EM EXPORTAÇÃO

Reconhecida e premiada pela qualidade e eficiência de produtos e entregas, exportar para a Dana no Brasil é uma questão de vocação

Líder mundial no fornecimento de sistemas de transmissão, vedação, gerenciamento térmico e de eletrificação, a Dana atende clientes nos mercados de veículos originais, reposição e exportação.

Há mais de 70 anos no Brasil, tem operações em Gravataí, no Rio Grande do Sul e em Campinas, Jundiaí, Limeira e Sorocaba, em São Paulo. Produz uma vasta gama de componentes e sistemas, continuamente buscando eficiência e competitividade, adotando estratégias para atuar em múltiplos mercados, ganhando escala e desenvolvendo capacidades.

Exportar do Brasil traz desafios e oportunidades. Um bom exemplo disto são as juntas

homocinéticas para cardans desenvolvidas e produzidas no País - centro de excelência neste produto - e exportadas para os EUA e Europa. Ao combinar conhecimento e capacidade que resultam em alta qualidade agregada, a empresa conquista protagonismo e importantes diferenciais competitivos para exportar. A Dana integra seu parque fabril global e exporta em modelo intercompany, estabelecendo um fluxo constante de comércio internacional entre suas operações. Neste processo, o Brasil é uma importante plataforma exportadora. "O mercado externo é foco da empresa há mais de 40 anos", comenta Raul Germany, presidente da Dana para o Brasil.

De acordo com o executivo, atuar intensa e competitivamente no mercado externo há décadas, além do benefício de negócios mais平衡ados, desenvolve e eleva o nível técnico de seus processos e produtos para atender exigências mais severas de mercados mais maduros: "como empresa global



Raul Germany, à esquerda, e Silvano Lopes, gerente da fábrica de Cardans: premiação no México.



sempre tivemos nossos processos no mais alto nível de qualificação técnica e ambiental, mas ao atendermos demandas de países mais exigentes, elevamos ainda mais esse nível o que beneficia nossos clientes no mercado interno".

Bem-sucedida e de longa data, a tradição exportadora da Dana no Brasil foi reconhecida 12 vezes (a mais recente neste ano) com o Prêmio Exportação, concedido há quase 50 anos pela ADVB/RS (Associação dos Dirigentes de Marketing e Vendas do Brasil), na categoria Autopeças. A empresa se destaca no fornecimento dos produtos fabricados no País para o mercado externo, com destaque para países da América do Norte e do Sul, Europa e Ásia.

Para Germany, o reconhecimento da eficiência exportadora da Dana brasileira é resultado de foco e dedicação: "Temos equipes altamente profissionais, capacitadas e dedicadas para exportação - de vendas aos processos logísticos. Nosso trabalho começa cedo e só termina quando o cliente recebe o pedido, com qualidade e dentro do prazo".

A Dana no Brasil também é reconhecida por seus clientes no exterior por excelência em qualidade e eficiência. Pelo segundo ano consecutivo, suas operações brasileiras foram premiadas pela Mercedes-Benz do México como "Master of Quality" pelo excelente desempenho em qualidade e entrega no fornecimento de cardans para os ônibus fabricados em García, na região metropolitana de Monterrey, no México.

Atualmente as exportações respondem por 20% dos negócios da Dana no Brasil. "Exportar é tanto parte de nossa vocação como uma decisão estratégica de negócios, que, balanceados, suportam melhor as flutuações dos mercados" comenta Germany "Como empresa, estamos fazendo a nossa parte. Como país precisamos seguir no movimento de simplificação dos processos de exportação, melhorando os fluxos de comércio, sustentados por um sistema tributário melhorado. Com nossa dedicação e capacidade, tanto como empresa quanto como brasileiros, seguimos nos qualificando para atuar além das nossas fronteiras e fazendo jus ao nosso potencial", finaliza. ◀

SUSTENTÁVEL E INOVADORA, FORMTAP SEGUE EM FRANCA EXPANSÃO NO MERCADO NACIONAL

Uma das pioneiras em reciclagem no País investe em tecnologia e em processos da indústria 4.0 para encarar os novos desafios da indústria automotiva

Fertencente ao Grupo Trambusti, a Formtap é 100% nacional e líder no desenvolvimento de soluções termoacústicas para a indústria automotiva. A história deste fornecedor da indústria começou há mais de 80 anos, em 1933, com a produção de capachos e tapetes domésticos feitos de fibras naturais.

O que é inovador e ambientalmente correto agora, a Formap já fazia desde sua gênese há quase um século: a utilização de produtos recicláveis. Sua experiência com fibras de coco e de sisal a levou, em 1956, a ser pioneira no

fornecimento de tapetes, forros e isolamentos térmicos e acústicos para automóveis e caminhões.

Fausto Raphael Trambusti, filho do fundador da empresa e Presidente do conselho, lembra que assim que a indústria automotiva aportou no Brasil, há mais de 60 anos, eles tomaram a decisão de atender as demandas das fabricantes de carros e caminhões.

Desde então a empresa vem investindo em inovação e novas tecnologias e ampliando o leque de clientes do setor. A Formtap é uma referência em se tratando destes produtos que são de alta qualidade e, sobretudo, ecologicamente corretos. São integralmente recicláveis.

Com faturamento superior a 300 milhões de reais e 1,5 mil colaboradores, o Grupo Trambusti tem unidades em Diadema, Sorocaba e Porto Feliz, todas no interior de São Paulo. Tem ainda unidade operacional em Betim/MG e realiza operações logísticas a partir de São Bernardo do Campo/SP, Taubaté/SP e São José dos Pinhais/PR.

**Fausto Raphael Trambusti,
presidente do conselho da Formtap**



Divulgação/Agência Brasil



Carlos Munhoz,
CEO da empresa

De acordo com Carlos Munhoz, CEO da empresa, a Formtap está trabalhando na expansão de 50% de sua capacidade de produção de Diadema, SP, até junho e mais 50% até o fim do ano. A unidade que produz tapetes e peças de revestimento para teto, recebeu quatro novas células equipadas com robôs de corte com jato d'água. No total foram seis os equipamentos adquiridos pela fornecedora, com catorze robôs – dois serão instalados em Sorocaba, SP, na unidade que atende demandas da Toyota.

Diz Munhoz: "adquirimos duas linhas completas de feltros agulhados, importadas da Itália; houve implantação de inovadora linha de fabricação de isoladores com fibras injetadas; desenvolvimento de nova linha contínua para produção de tetos – e automação das atuais linhas para este fim –, fundamentada nos conceitos da indústria 4.0; aquisição de oito novas células de robôs para corte de produtos; aquisição de 10 prensas de alta tonelagem para conformação de produtos, além da construção de 18.000m² de área para

expansão dos negócios, em Porto Feliz, interior de São Paulo".

De acordo com Munhoz, a Formtap cresceu no Brasil por sempre ter um olhar atento às novas tendências da indústria automotiva e, por isso, é capaz de atender as exigentes demandas das montadoras que fabricam no País veículos com padrão global. O executivo afirma que a empresa está totalmente pronta para os novos desafios: "Vivenciamos o início da ruptura mundial no setor automotivo, que vem alterando a dinâmica de negócios dos fabricantes de veículos, fornecedores de autopeças, concessionárias e de toda a cadeia de valor desta indústria. E esta ruptura está sendo motivada pela mudança de comportamento do mercado e das novas gerações, incentivando o compartilhamento de veículos, o desenvolvimento de veículos elétricos, autônomos, bem como a conectividade e novas soluções de mobilidade. Assim, precisamos ficar sempre atentos e acompanhando tendências para estarmos sempre um passo à frente".



Divulgação/Ford

FORD: FARLEY

A Ford Motor Company anunciou que terá um novo presidente e CEO a partir de 1º de outubro: Jim Hackett passará o cargo para Jim Farley após dois meses de transição. Ele foi nomeado chefe de operações em fevereiro, após quase um ano à frente da área de novos negócios, tecnologia e estratégia – era o responsável por conectividade, inteligência artificial, veículos autônomos e novas formas de propulsão. Ingressou na companhia em 2007 para dirigir marketing e vendas e passou por Lincoln, Ford América do Sul e Ford Europa, dentre outras divisões. Hackett, 65, ocupava o cargo de CEO desde 2017, apesar de aposentado. Permanecerá como conselheiro especial da Ford até março de 2021.



Divulgação/DAF

DAF: BROEZE

A DAF indicou Jarno Broeze para o cargo de diretor de desenvolvimento de produto, sucedendo a Ricardo Coelho, que deixou a companhia. O executivo, que é engenheiro por formação, ingressou na empresa em 2011 e ocupou diversas posições no departamento de engenharia, na Holanda. Em 2017 ingressou na operação brasileira, em Ponta Grossa, PR.



Divulgação/Bridgestone

BRIDGESTONE: RULE

Charlie Rule é o novo presidente da Bridgestone Americas Tire Operations Latin America, responsável pelo negócio de pneus da companhia na região. Ele assumiu o cargo em 1º de agosto, sucedendo a Joseph Saoud. A posição anterior de Rule era a vice-presidência da mesma operação, da qual, agora, será o responsável pelos seus resultados e também estará à frente das áreas de estratégias de categoria, planejamento de produto, branding e comunicação e marketing.



Divulgação/AEA

AEA: UEMA

A AEA, Associação Brasileira de Engenharia Automotiva, indicou Fábio Uema, 53 anos, atual gerente geral de pesquisa e desenvolvimento da Toyota, para o novo cargo de diretor de eletromobilidade. A indicação ocorreu durante plenária realizada em 4 de junho. Uema é engenheiro mecânico e está há trinta anos na Toyota, onde já exerceu cargos na produção e no desenvolvimento de produto. O executivo também integra o GT2 da Anfavea e é conselheiro da SAE Brasil.



Divulgação/Daimler

DAIMLER: SGODDA

Mirko Sgodata assumirá a área de marketing, vendas e serviços ao cliente da Daimler Buses a partir de 1º de outubro, sucedendo a Ulrich Bastert, que se aposenta em 30 de setembro, após 35 anos de carreira na Daimler. Sgodata entrou na companhia em 2002 e trabalhou em diversas funções em áreas de vendas de todas as marcas do Grupo. Atualmente é o head de compliance da Daimler Trucks & Buses.

AUTODATA

Empresarial

80

FORD

Com gestão inovadora e produtos digitais e conectados, montadora passa por seu melhor momento no País

82

FORD TERRITORY

Em pré-venda, novo SUV esgota lote de 250 unidades em apenas duas semanas

O MOMENTO DA FORD NO BRASIL

Com inovações, ousadia e criatividade digital, a montadora mexe com o mercado nacional ao entregar a seus clientes mais por menos

A Ford, tradicionalmente, sempre esteve presente nas indicações do Prêmio Autodata. Neste momento de renovação, a empresa figura com destaque em três importantes categorias entre as montadoras que atuam no País: "Liderança Empresarial", "Veículo Comercial Leve" e melhor campanha de "Marketing, Comunicação e Propaganda".

Pelos resultados que a Ford vem conquistando no País, incluindo o sucesso no lançamento do Territory e a desafiadora posição de buscar o que há de mais inovador e moderno em termos de mobilidade digital, sem perder o foco na sustentabilidade, a gestão do CEO Lyle Watters recebeu a cobiçada indicação como "Liderança Empresarial do Ano".

Presidente da Ford América do Sul desde agosto de 2016, Watters foi diretor financeiro e vice-presidente de finanças e planejamento estratégico da Ford Europa. O executivo também atuou como membro do Conselho de Administração da Ford Otosan. Entre 2008 e 2012, atuou como diretor financeiro da Ford América do Sul, o que o



Lyle Watters, CEO da Ford
América do Sul



fez conhecer muito bem as peculiaridades, e dificuldades, da região.

A indicação de Watters se deve também à ousadia que o dirigente conferiu à Ford ao chacoalhar o mercado de picapes médias com o lançamento da Ranger Storm, veículo que foi indicado na categoria melhor "Comercial Leve" do País. A nova versão vem com transmissão automática de seis velocidades integrada ao motor Duratorq 3.2, um turbodiesel de respeito que desenvolve 200 cv de potência a um torque de 470 Nm. O modelo é equipado com pneus off-road reforçados All Terrain Plus, especialmente desenhados para encarar terrenos só transitáveis com veículos traçados.

A grande sacada da Ford é que esta picape com atributos Premium como direção elétrica, ar-condicionado digital, central multimídia de 8 polegadas, câmera de ré, sensor de estacionamento, piloto automático e computador de bordo além de visual arrojado como grade personalizada, alargadores de pa-

ralamas, estribos e santantônio exclusivos, sai bem mais em conta que suas concorrentes de mesmo nível.

Como parte do atual momento de renovação da Ford no País, a empresa assinou contrato com a Conmebol, federação que representa o futebol sul-americano, para patrocinar a Copa Libertadores até 2022. O logo da companhia será estampado nos estádios, com transmissões televisivas e ativações digitais, e ela se beneficiará da exploração da principal competição de clubes da entidade em experiências de conectividade e mobilidade. Por conta de mais essa jogada de mestre em marketing, a empresa também foi indicada como melhor ação de Marketing, Comunicação e Propaganda.

Tudo isso sob a batuta criativa do maestro Watters que certamente, independente de premiações, por suas realizações, já assegura que seu nome ficará registrado para sempre no panteão da fama dos grandes dirigentes da Ford no Brasil. ▲

SUCESSO ANTECIPADO

Ford Territory esgota lote de 250 unidades em apenas duas semanas de pré-venda

Uma das grandes atrações da Ford no último Salão do Automóvel, que aconteceu em 2018, o SUV Territory chamou a atenção do público por seu design arrojado com linhas leves e aspecto robusto, amplo espaço interno e alta tecnologia embarcada.

O sucesso de público foi agora mais do que confirmado quando a empresa, ao anunciar a pré-venda, no início de agosto, em cerca de duas semanas teve todas as 250 unidades

disponíveis vendidas antes mesmo do final da promoção.

Importado da China, o novo SUV Premium da Ford é oferecido em duas versões de acabamento - SEL e Titanium - com preços de R\$ 165.900 e R\$ 187.900, respectivamente. O veículo, considerado de médio porte, está posicionado em um meio termo entre o EcoSport e o Edge ST.

A promoção de pré-venda foi realizada por meio do site da marca e previa R\$ 5.000,00 de sinal, um ano de seguro grátis, três primeiras revisões grátis e entrega em casa. O financiamento podia ser feito com entrada de 50%, primeira parcela em 90 dias, parcelas



Divulgação/Agência Brasil

SUV Ford Territory: acabou
de chegar e já conquistou a
preferência nacional



pela metade até fevereiro de 2022 e taxa de 1,15%. A campanha também ofereceu plano de 18 meses com taxa de 0,79%, primeira parcela em 90 dias e entrada de 50%.

Com o sucesso de vendas, a marca conseguiu também antecipar a data de entrega, que estava prevista para o final de setembro e já iniciou o faturamento das primeiras unidades. "A aceitação do Territory foi excelente, mesmo antes do início da campanha de lançamento. É um veículo fantástico, que se diferencia principalmente nos aspectos de espaço interno, conectividade, tecnologia embarcada e acabamento", diz Antonio Baltar Jr, diretor de Vendas da Ford. "E quem não conseguiu aproveitar a pré-venda continua a dispor das melhores condições de financiamento e seguro, dois pilares que garantem o baixo custo de posse do veículo".

De acordo com Baltar, mesmo após a campanha, a Ford vai continuar a disponibilizar para o Territory condições especiais de financiamento. "Vamos manter a inovação de parce-

las pela metade até fevereiro de 2022, além da possibilidade de incluir o valor da blindagem no financiamento". Outra condição diferenciada para o novo SUV da marca é o seguro, oferecido pelos Seguros Ford, que prevê cobertura de acordo com o perfil de cada cliente.

Lançado como modelo 2021, o Territory é líder em espaço interno e conforto para os passageiros. Entre outras novidades, o carro oferece câmera 360° de visão panorâmica, bancos dianteiros com resfriamento e aquecimento, carregamento sem fio para celular, conexão sem fio para Apple CarPlay e luz ambiente configurável em sete cores. Vem equipado com central multimídia com tela de 10,1 polegadas e também é o único entre os principais competidores a contar com um modem embocado para comunicação remota com o veículo.

O Territory é equipado com motor 1.5 Turbo EcoBoost GTDI a gasolina, de 150 cv, e transmissão automática CVT com trocas manuais de oito marchas simuladas. ▲

“A Continental foi uma parte importante da máquina de guerra de Hitler.”

Elmar Degenhart, CEO da Continental. A empresa alemã encomendou um estudo independente para averiguar suas ações durante o período nazista que mostrou, entre outros, uso de trabalho forçado de dez mil pessoas.

“Queríamos obter mais clareza sobre o capítulo mais sombrio da história da empresa. É uma oportunidade para enfrentarmos nossa responsabilidade e, com base nas experiências anteriores, compreender a nossa identidade com mais clareza e criar um futuro melhor. Este é o dever de cada nova geração.”

O mesmo Elmar Degenhart, ainda sobre o estudo.

4%

foi o índice de inadimplência acima de 90 dias nos financiamentos de veículos a pessoas físicas em julho, segundo o BC: 0,3 p.p. abaixo de junho, 0,4 p.p. acima de julho 2019.

4

minutos foi o tempo de um sobrevoo de teste bem-sucedido da startup Skydrive para seu protótipo de carro voador no Japão, no fim de agosto. A iniciativa tem o apoio da Toyota.

121 000

pessoas morreram vítimas da covid-19 no Brasil até o fim de julho, segundo os dados oficiais.

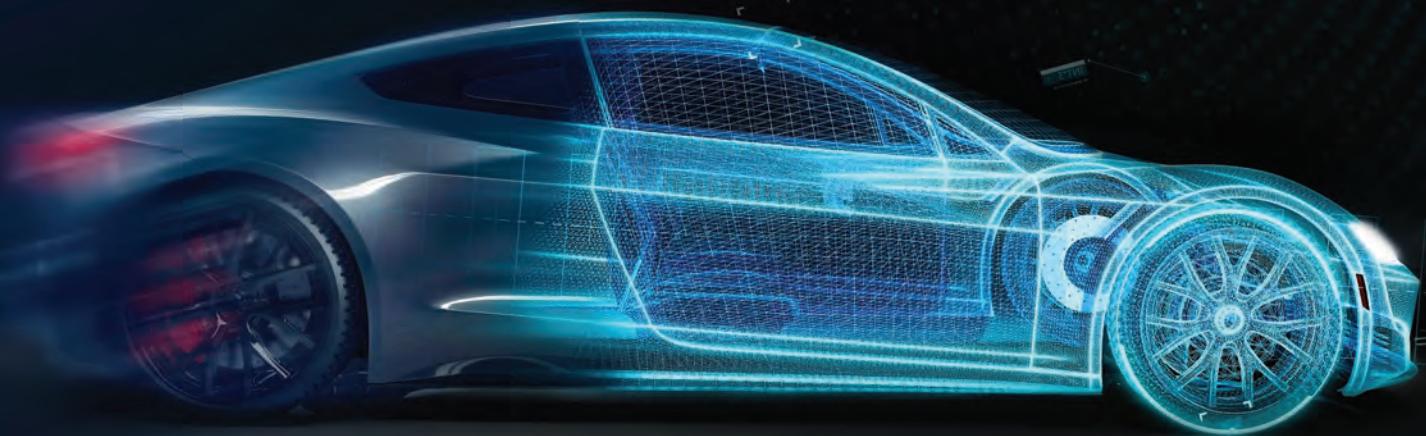
“O carro ganhou um novo protagonismo na pandemia. Estamos vendo cinemas e shows drive-in. É um novo papel social do carro.”

Leandro Esposito, Country Manager do Waze

“Devemos negociar mais de dois mil caminhões para locadoras em 2020. Há alguns anos não eram nem quinhentos.”

Ricardo Alouche, vice-presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus

Tecnologia do amanhã pensada hoje



Combustão



Híbrido



Elétrico

A **BorgWarner** trabalha para identificar as tendências que garantem a mobilidade sustentável, por meio de tecnologias inteligentes.

Oferece inovações que contribuem com um mundo mais limpo e energeticamente eficiente.

Para conhecer as soluções de hibridização de motores em arquitetura existente, acesse: www.borgwarner.com

Acesse:



 **BorgWarner**

A LENDA SE SUPEROU.

O MENOR CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DA CATEGORIA.

FIAT
A PAIXÃO MOVE.

STRADA.FIAT.COM.BR

Leo Burnett TM



MELHOR ÂNGULO
DE ENTRADA.



O MAIOR VOLUME
DE CARGA DA CATEGORIA.



E-LOCKER - CONTROLE
DE TRAÇÃO AVANÇADO (TC+).

NOVA FIAT STRADA



SAC: 0800 707 1000 / 0800 282 1001

PERCEBA O RISCO, PROTEJA A VIDA.

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

