

AUTODATA



From the Top
José Velloso,
da Abimaq

MOBILIDADE

Carro Netflix agora
direto pela montadora

PRODUÇÃO

M-B tem a primeira
linha de ônibus 4.0

RECONHECIMENTO

Os melhores fornecedores
de FCA e CNH Industrial



**Congresso AutoData
Perspectivas 2021**

Novo formato com o mesmo rico conteúdo



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 e
conforto operacional**



Confira a nossa
condição especial



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


EVENTO
CONGRESSO AUTODATA PERSPECTIVAS

18

Pela primeira vez o tradicional Congresso AutoData Perspectivas foi realizado em ambiente 100% virtual e reafirmou sua importância histórica

FORNECEDORES
RECONHECIMENTO

FORNECEDORES
RECONHECIMENTO

30

CNH Industrial reconhece fornecedores e dá boa notícia: deve comprar neste ano o mesmo volume em reais do ano passado.

MONTADORAS
FÁBRICAS

MARCO
ANIVERSÁRIO

40

VWCO comemora triplamente: 40 anos de fundação, 25 anos de produção em Resende, RJ, e um milhão de veículos fabricados no Brasil.

PRÉ-LANÇAMENTO
VOLKSWAGEN

VW cumpre promessa e mostra o quarto SUV para a América Latina, que se junta aos três mosqueteiros Nivus, T-Cross e Tiguan Allspace

LANÇAMENTO
CHEVROLET

48

Entreguem logo a taça: o Chevrolet Onix será, sem qualquer dúvida, novamente o carro mais vendido do Brasil.

MOBILIDADE
CONSUMO

Os serviços de carro por assinatura chegaram de vez ao Brasil, agora bancados justamente pelas montadoras



56 LEADEC

Há 22 anos no Brasil, empresa não para de crescer oferecendo às montadoras e sistemistas serviços especializados que potencializam a produtividade

58 AGÊNCIA AUTODATA NEGÓCIOS

As movimentações e novidades das empresas que atuam no setor automotivo nacional

61 AGÊNCIA AUTODATA GENTE

6

LENTE

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

10

FROM THE TOP

José Velloso, presidente executivo da Abimaq, defende com veemência a reforma tributária

62

FIM DE PAPO

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

Lado A, Lado B

Por Marcos Rozen, editor

Atrágica pandemia da covid-19 nos trouxe a obrigação de olhar várias coisas por um novo aspecto. Não precisava, é verdade, mas algumas mudanças, infelizmente, ainda acontecem somente quando as circunstâncias nos obrigam – não que fosse necessário pagarmos miseravelmente com mais de 1,2 milhão de vidas ao redor do mundo, sendo mais de 160 mil delas no Brasil, em dado do começo de novembro.

Mas assim ainda caminha a humanidade, e diante disso, há que se observar também as consequências positivas. Até o ano passado, por exemplo, jamais poderíamos imaginar realizar o mais tradicional e importante evento da indústria automotiva nacional, o Congresso AutoData Perspectivas, em formato 100% digital, transmitido ao vivo pela internet. Quantas pessoas antes da pandemia aceitariam bem esse formato? Uma minoria ínfima, certamente.

Pois assim foi pela primeira vez em mais de 20 anos de evento. E não só funcionou perfeitamente no que diz respeito às questões técnicas como foi um sucesso de audiência e de conteúdo, mostrando que a única coisa que mudou de fato foi o formato de apresentação, e que todos, palestrantes e plateia, se adaptaram perfeitamente a um ambiente virtual sem a menor dificuldade.

Há, porém, outras consequências menos interessantes. Uma delas foi o adiamento em um ano pelo Contran do cronograma para obrigatoriedade de alguns itens de segurança, como ESC e DLR. Não houve debate, mesmo que virtual, junto à sociedade civil e/ou associações diversas interessadas no tema. Foi o oposto do que ocorreu com a questão do cronograma para as emissões veiculares, no qual as argumentações da indústria foram apresentadas de forma clara, direta e transparente.

Ambas não mereceriam o mesmo tratamento?



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 **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR e divulgação **Capa** fizkes/Shutterstock/Arte AD **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 Vianna **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

QUE VENHA CARLOS!

É incrível como alguns executivos deixam marca forte sobre a própria imagem e não perdem a aura do sucesso, a mítica lendária de resolvedor de problemas. Falo de Carlos Ghosn, o autor da Aliança Renault Nissan Mitsubishi, que sofreu uma brasileiríssima cama de gato aplicada por coleguinhas japoneses provavelmente aliados a um francês aqui outro ali. Escândalo!, prisão e processo e fuga em 30 de dezembro. Chegou-me à tela texto não identificado de alguém que afirma ter feito campanha para que fosse nomeado ministro da Economia do Líbano. Diz o texto que "o homem salvou a Renault e a Nissan, que se dirigiam em alta velocidade para a bancarrota, e tem sólido conhecimento das finanças internacionais". Credenciais não faltam a Carlos, e são amplamente reconhecidas. Mas...

QUE VENHA CARLOS! 2

Carlos não foi nomeado ministro, como se sabe, e "iniciou um programa na Holy Spirit University, de Kaslik, no Litoral do Líbano, para treinar empresários, aconselhar administradores sêniores e ser um berçário para startups. Vai ensinar, também, tecnologias emergentes, como inteligência artificial. Em entrevista disse que quer ajudar na "reconstrução do Líbano" e que está disposto a se empenhar na criação de empregos. O texto segue: "A banca libanesa quebrou, a inflação já provocou protesto popular, a economia afundou, a pandemia assola o país e a explosão no porto de Beirute mostrou que o fundo do poço era mais profundo. Depois que Ghosn consertar o Líbano que ele faça como muitos libaneses e venha para o Brasil, onde nasceu, para dar um jeito em nossa economia. Inshallah!". Certamente esta é uma presença da qual não se deve abdicar mas a lembrança é óbvia: os caras que estão aí, aqui no Brasil, não têm, exatamente, a simpatia de Carlos.

MIURA BY GOBBI

Estes nossos tempos sombrios levaram embora, na última semana de outubro, Itelmar Gobbi, que ninguém sabe quem foi sem recorrer ao Google. Foi o criador do mítico Miura em plena Porto Alegre, RS, em 1977. Conheci Gobbi, e também o sócio Besson, da famadíssima Aldo Auto Capas, quando trabalhava na revista Quatro Rodas, na década dos 80. Os dois haviam se juntado na BessonGobbi para produzir carros esportivos. Era o começo do fim da ditadura civil-militar, por lei equipamentos eletrônico-digitais tinham a sua importação proibida, assim como carros. Gobbi, é claro, preferia carros construídos com chapas de aço mas ficava satisfeitíssimo com seus Miura de fibra de vidro sobre chassi tubular e geralmente com mecânica Volkswagen, como informa a Wikipédia.

MIURA BY GOBBI 2

Os italianões choravam quando descreviam sua obra, que somou doze modelos disputados a tapa por quem desejava algo diferente, como, por exemplo, em 1990, um Miura movido a, digamos, freios ABS. Até que chegou o governo daquele presidente cujo nome não deve ser dito diante de menores e senhoras. BessonGobbi tinha lista de espera de três dígitos quando o presidente anunciou a, digamos, abertura dos portos para veículos importados. Fechou em 1992. A empresa investiu, também, na criação de motor homes e no talento de Itelmar como designer de móveis.



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

SE A MODA PEGA 1

São historicamente raras manifestações de empresas contra benefícios concedidos a concorrentes, inclusive no setor de veículos. Normalmente as discordâncias, e suas respectivas discussões, ficavam restritas àquela hoje gigantesca mesa de reuniões da diretoria da Anfavea, e raramente chegavam ao mundo dos não iniciados. Vencia a posição quem dispunha de maior apoio, a papela-ma seguia para arquivo rarefeito, e quem perdia só reclamava ao bispo, em confissão. Pois outro dia, também na última semana de outubro, a Toyota declarou publicamente, por meio de seu site, contrariedade com encaminhamento, e votação, ocorridos no Congresso Nacional, da prorrogação da concessão de benefícios e incentivos federais, por mais cinco anos, a indústrias automotivas localizadas na Região Centro-oeste. Tudo isso em texto assinado por Roberto Matarazzo Braun, seu diretor de Assuntos Governamentais. A mais antiga na região é a Mitsubishi, e a mais jovem a Caoa Montadora.

SE A MODA PEGA 2

Trata-se da MP 987/2020, que foi à sanção do presidente da República. Recorda Braun que, "assim, um incentivo que era para durar inicialmente por dez anos já está em vigor há duas décadas e agora, a dois meses do seu término, pode ser novamente estendido por mais cinco anos". Mais: ele propõe a ideia de que a medida, se sancionada, "afeta diretamente a previsibilidade das empresas localizadas em outras regiões do Brasil, impactando diretamente os investimentos já realizados e afastando os novos". E vai mais fundo: "Trata-se de um jogo de soma com resultado negativo, uma vez que gera alguns empregos automotivos na região incentivada mas fecha empresas e destrói empregos e renda nas outras regiões do Brasil, comprometendo o presente e o futuro".

SE A MODA PEGA 3

Roberto Matarazzo Braun acredita que "a extensão desse benefício federal é questionável, considerando que o prazo de vigência já teria sido suficiente para a recuperação de investimentos realizados e a extensão do prazo por mais cinco anos dificilmente atrairá novas montadoras, com atração de investimentos e geração de empregos expressivos para a região". E está convencido de que "o incentivo regional traz um desequilíbrio no cenário de competição na medida em que pode ser utilizado para redução de preços e aumento de volumes de vendas não previstos no plano de negócios original. (...) A falta de previsibilidade traz muitas incertezas para os planos de negócios das empresas. (...) Trata-se de mais um caso de ausência de estabilidade das regras, ou seja, risco regulatório, com repercussão internacional (...)".

SE A MODA PEGA 4

É no último parágrafo que Braun visita figados alheios: "Hoje a indústria automotiva carece de uma política igualitária para todas as empresas. Entretanto, até o momento, a previsibilidade parece cada vez mais distante. Os ganhos de curto prazo são parciais, e apenas para alguns. Os de longo prazo, no entanto, ficam cada vez mais distantes e prejudicam a todos". Ele conclui: "A previsibilidade, esta sim, permite a atração de novos investimentos, geração de empregos e renda em longo prazo (...)".

Pergunta que faria a Roberto Matarazzo Braun: no caso "política igualitária para todas as empresas" seria sinônimo com mais palavras de previsibilidade?

NSK





UMA BELA HISTÓRIA ESCRITA EM VERDE E AMARELO

No dia 24 de novembro de 2020, completamos **50 anos de Brasil**. Ao longo desses anos, movemos o futuro por mãos brasileiras, produzindo bilhões de rolamentos, produtos para diferentes segmentos e ajudando a transformar sonhos em realidade. Sempre fomos movidos pelo propósito firme de desenvolver o futuro em movimento com qualidade e segurança.

Assim, continuaremos escrevendo nossa história.



NSK
DEFININDO O FUTURO EM MOVIMENTO

A evocar Assis Valente

Osamba tem quase um século, mas a letra de O Mundo não se Acabou, escrito pelo baiano Assis Valente, serviu de apoio para o presidente executivo da Abimaq, Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos, José Velloso, ilustrar o momento atual da economia e do setor industrial no País diante

da pandemia – e de todas as consequências inerentes.

Nesta entrevista, concedida com exclusividade a **AutoData** por meio de videoconferência a partir da sede da associação, o dirigente comemorou a derrubada do veto presidencial à extensão da desoneração da folha de pagamento e defendeu com veemência a

reforma tributária em andamento no Congresso Nacional. Para ele a sociedade como um todo, e o terceiro setor em especial, têm que aproveitar esse momento para cobrar das esferas governamentais e legislativas o andamento rápido de uma agenda de competitividade.

Acompanhe a seguir os principais trechos desta entrevista.

Imaginemos três cenários para 2021 envolvendo a pandemia e a economia: vacina, segunda onda ou pororoca, aquela onda infinita da Amazônia. Em qual o senhor apostaria mais?

Eu ficaria com a pororoca, mas perdendo força conforme avança. Acredito que se tivermos uma segunda onda forte o governo terá que pedir ao Congresso outra PEC da calamidade, como foi feito em 2020, e estourou bastante o limite de gastos, coisa de R\$ 600 bilhões, só por causa da pandemia. Se continuarmos como estamos nem a Câmara nem o Senado autorizarão outra PEC dessas. Não acredito que acontecerá. Acho que continuaremos do mesmo jeito até a vacina. Estou otimista a este respeito, acredito que a partir de fevereiro ou até janeiro, com muita sorte, comece a vacinação. No geral estou mais oti-

mista do que pessimista. O que pode acontecer no Brasil são segundas ondas isoladas, como está acontecendo agora em Manaus. Nossa covid virou pororoca porque todo mundo fez quarentena na mesma época, repetindo aqui o que foi feito na Europa, onde os países são muito pequenos. Os Estados Unidos repetiram o mesmo erro. Caso venhamos a ter problema será nos grandes centros, São Paulo, Belo Horizonte etc., mas sem atingir os estados inteiros.

A Abimaq defendeu muito a derrubada do veto da desoneração da folha de pagamento. Que diferença isso fará para as empresas?

Para máquinas e equipamentos é importante. É errado dizer desoneração, porque não desonera, só muda a base de cálculo do imposto. Sai dos 20% da



Divulgação/Abimaq

“Só de aprovar a reforma tributária, aquela que está na PEC 45, o PIB crescerá 20% até 2035.”

folha e vai para o faturamento, e no nosso caso é 2,5%. O que ocorre é que o nosso setor exporta mais de um terço do faturamento, e aí não entra o tributo. 56% das empresas exportam. Isso não reduz receita, pois quando foi instituída a desoneração foi criada junto a Cofins de exportação, em 1%, o que compensa. A desoneração da folha é optativa, então as empresas que não exportam não entraram, porque neste caso seria elas por elas.

Como a Abimaq espera o dólar em 2021? Há instituições financeiras falando em R\$ 4,50...

Se soubéssemos ficaríamos ricos (*risos*). O dólar só vai cair, mudar de patamar, quando o risco-País diminuir. Toda vez que alguém dá palpite para intervir na economia os agentes econômicos ficam nervosos, e aí sobe juro e desvaloriza a moeda. Quando o governo começou a reduzir os juros, ainda no governo anterior, o dinheiro começou a sair do País porque muita gente acha que só vale investir aqui se a remuneração foi mais alta. Não saiu todo o capital ainda porque existem títulos de médio e longo prazo, mas conforme vão vencendo não são renovados. O Tesouro está lançando os novos com remuneração muito baixa, que o mercado não aceita, e por isso a rolagem da dívida está sendo feita com títulos de curto prazo. O [ministro] Paulo Guedes diz que o mercado quer colocá-lo de joelhos e que ele não aceitará. O câmbio passa por tudo isso, e enquanto houver dinheiro saindo do País a ten-

dência é desvalorizar a moeda. A nossa previsão é de cotação de R\$ 5,00 a R\$ 5,50 ao fim de 2021.

Outra bandeira defendida insistente-mente pela associação é a da reforma tributária. Vocês estão satisfeitos com a proposta que está sendo discutida?

Vamos dividir a questão tributária em três partes: imposto sobre consumo, sobre salários e sobre renda e patrimônio. A reforma que está sendo discutida é apenas sobre a primeira parte: ISS, ICMS, IPI, PIS e Cofins. É só isso. Estamos deixando de lado a segunda parte, o INSS, que segundo o [idem ibidem] Paulo Guedes poderia ser substituído pela CPMF, e que ficará para 2021, se não for mais para frente. E a terceira parte, IR, IPVA, IPTU, mais para frente ainda, acredito que nem será votado nesse mandato. É difícil dizer o que vai acontecer, mas acredito que seja possível passar na Câmara dos Deputados a primeira parte, que cria o IBS, unificando os cinco impostos sobre consumo, até o final do mandato do [deputado, presidente da Câmara dos Deputados] Rodrigo Maia, ou seja, fim do ano legislativo, 31 de janeiro. Para isso o recesso teria que ser mais curto.

Mas é uma boa proposta?

É excelente. De acordo com vários estudos, como Ipea, FGV etc., só de aprovar como previsto na PEC 45, o PIB cresce 20% até 2035. O que vai forçar o governo, os deputados e os senadores a votar esse tema é o rombo fiscal, que já está em R\$ 850 bilhões. Estamos enfrentando dificuldade para votar o orçamento de 2021, será uma briga de foice no escuro, faltará dinheiro para saúde, educação, transporte, para tudo, porque ele só poderá ser o valor desse ano mais a correção da inflação. Não adianta brigar pelo que não há. De onde viria mais dinheiro? Dos impostos. Se o Brasil não crescer em 2021 a arrecadação não aumentará, e a reforma tributária é a saída para isso.



Construindo futuros
Conduzindo sonhos
Entregando credibilidade
Transportando excelência
E com muita estrada pela frente

Uma homenagem da **Volkswagen Financial Services** aos **40 anos** da marca
Volkswagen Caminhões & Ônibus e aos **25 anos** de atividade da fábrica em Resende-RJ.



E os incentivos fiscais, como ficam nesse cenário?

Deixam de existir, porque se baseiam em redução de ICMS, PIS, Cofins... O Brasil está nessa situação porque poucos tiveram grandes benefícios em detrimento de muitos. Se eu consigo um benefício para a minha empresa isso não mudará o tamanho do Judiciário, do rombo da saúde, do número de alunos nas escolas públicas... quem paga esse benefício?

Mas como fica a questão regional? O Brasil é um país muito grande com desenvolvimento concentrado, industrialmente falando.

O Brasil é grande e cheio de problemas por causa de um monte de puxadinhos que foram criados ao longo dos anos. A empresa tem um benefício, muda-se para um lugar porque lá tem a vantagem do ICMS, tem que treinar mão de obra, e nem sempre isso é eficiente, o que afeta a produtividade, e ela está em um lugar em que a logística é cara, longe do consumidor, do porto etc. Isso se chama má alocação de recursos. O produto será mais caro e a empresa pedirá mais incentivo, porque já começou tudo errado. Com a reforma haverá um espaço de tempo para esse imposto velho desaparecer, mas na hora que acabar o ICMS vai acabar o benefício. O Brasil ganhará com isso. Se o PIB cresce o consumo crescerá. Temos que soltar as amarras do passado.

Peguemos um exemplo prático, a Zona Franca de Manaus. Como ficaria?

Junto com a reforma serão criados Fundos de Desenvolvimento, que servem justamente para garantir recursos para as regiões que perderão com a nova relação. A PEC garante que durante cinqüenta anos Manaus receberá o mesmo tanto de recursos de hoje, via fundo. É melhor do que agora, quando o imposto



“O Brasil está nessa situação porque poucos tiveram grandes benefícios em detrimento de muitos.”

é alto para justificar os benefícios. A média do imposto sobre consumo no Brasil é 25%, mas como tem gente que não paga nada tem gente que paga muito. Uma calça jeans paga 48%, um celular paga 56%. De quanto precisamos para subsidiar Manaus? Faz a conta e tira do fundo de desenvolvimento, que será alimentado por um pedacinho do IBS. Isso também ajudará a descobrir novas vocações para Manaus: turismo, biotecnologia etc.

Isso valeria também, então, para as montadoras do Centro-oeste que acabaram de ver aprovada nova prorrogação de cinco anos dos seus benefícios regionais?

Todo benefício concedido em forma de PIS, Cofins, IPI e ICMS desaparecerá. Mas a PEC 45 garante que a arrecadação mínima será mantida. Não tenho a menor dúvida de que, para o País, a proposta é melhor do que ficar do jeito que está.

Muito se fala hoje de aumento de nacionalização de componentes como efeito da pandemia. O senhor concorda?

Não se no pacote deixar de existir, em conjunto, um aumento de competitividade da indústria. Pode haver um produto no qual uma empresa estrategicamente deixe de depender de um único fornecedor ou país, mas não por questão de custo, apenas por tática. Mas não acredito em uma política de médio e longo prazo de substituição de importações por produtos nacionais mais caros. Uma montadora não abrirá mão de sua competitividade em um mercado super disputado como o automotivo para nacionalizar peças. Temos é que aproveitar esse momento para melhorar a competitividade brasileira, e não há como adiar mais essa agenda. Depois da reforma tributária tem que existir a administrativa, a redução do custo Brasil... a covid-19 foi uma fagulha para mostrar

como esse problema aqui é sério. Temos que aumentar a produtividade e a competitividade. Já estão, sim, acontecendo movimentos de nacionalização, mas estamos fazendo isso com dólar a R\$ 5,50, é uma ajuda temporária, quanto mais a economia melhorar mais perderemos essa vantagem. Isso não se sustenta. Não acredito que a globalização tenha acabado. Temos que aproveitar essa possibilidade para atacar nossos problemas.

“Uma montadora não abrirá mão de sua competitividade em um mercado super disputado como o automotivo para nacionalizar peças.”

Mas isso não passa muito pelo governo? O que as empresas podem fazer? Se não houver vontade política nada acontecerá.

Nós, enquanto sociedade, temos que fazer o nosso trabalho de pressão, tanto sobre o governo quanto sobre o Legislativo, para essa agenda de competitividade caminhar. Não depende de cada empresa, mas acredito que se não vislumbrarem essa vontade elas irão embora.

Estão acontecendo repasses de preços na cadeia por questões ligadas ao IGPM, dólar etc.?

Nosso setor não é indexado pelo IGPM, e na indústria quase nada o é. O IGPM impacta os aluguéis. Pode haver questões de um imóvel alugado por uma empresa, mas não para a indústria em si. O que está impactando é mesmo o dólar, pois muitas matérias-primas são indexadas pela moeda: aço, plástico, alumínio, ferro, vidro, bronze, cobre etc. E o dólar se

“Todo mundo exagerou o tamanho do problema. É como diz a música: anunciam e garantiram que o mundo ia se acabar e o mundo não se acabou.”



valorizou ante o real muito mais do que qualquer outra moeda: o real perdeu 40% do valor. Tudo o que compramos ficou muito mais caro, só o aço subiu 30%. E agora vem a notícia ruim.

Puxa, só agora? *lespanto e risos*

Sim: esses aumentos foram menores do que a variação do dólar, então ainda há espaço para subir mais. O repasse não foi integral quando comparado com a moeda, ainda que o aumento do aço já tenha sido absurdo.

Uma parte disso não veio pelo desabastecimento, com menor oferta e maior demanda?

Houve, sim, desabastecimento, mas pela covid-19. Toda a economia, todo mundo exagerou o tamanho do problema. É como diz a música do Assis Valente: anunciam e garantiram que o mundo ia se acabar e o mundo não se acabou. Chegou-se a falar em queda de PIB de 10%. A indústria, especificamente, parou mesmo por um mês, abril. Em maio já começou a se recuperar. Em máquinas e equipamentos até setembro já estamos acima de 2019 e devemos fechar o ano em avanço de 8%, isso em mercado interno descontando a inflação. Todo mundo achou que faltaria capital de giro, trancamos o cofre e jogamos a chave fora. Não fizemos estoque de aço mesmo tendo carteira de pedidos, para salvar capital. O distribuidor do aço fez a mesma coisa, não fez estoque. A siderúrgica não só não fez estoque como desligou o forno, e demora de sessenta a noventa dias para religar. Aí agora não tem estoque na siderúrgica, no distribuidor e na fábrica. Criou-se um problema, mas não creio que o preço do aço subiu pelo desabastecimento. Os aumentos começaram antes da pandemia, e até no meio da pandemia, porque o preço acompanha o dólar. É uma lógica diferente de outras commodities, de oferta e demanda.



**PARABÉNS AOS 40 ANOS
VW CAMINHÕES E ÔNIBUS.
1.000.000 DE VEÍCULOS PRODUZIDOS.**

Agradecemos pela confiança por fazermos parte dessa história!

Carese, empresa do grupo EISENMANN responsável pelo módulo de pintura do consórcio modular desde sua criação.

EISENMANN

Pandemia não afeta a visão de futuro

Pela primeira vez o tradicional Congresso AutoData Perspectivas foi realizado em ambiente 100% virtual e reafirmou sua importância histórica

Até mesmo as tradições precisaram se adaptar diante do cenário de pandemia da covid-19 no Brasil e no mundo. Não foi diferente com o tradicional Congresso AutoData Perspectivas, que pela primeira vez foi realizado em ambiente 100% virtual para apresentar, discutir e debater os cenários para o próximo ano.

A digitalização do evento reforçou sua

importância histórica, com presença de um time de executivos e dirigentes do setor automotivo brasileiro divididos em cinco dias de apresentações e diálogos, além da participação ativa da plateia, desta vez virtual.

Separamos algumas das principais declarações proferidas durante o evento pelos palestrantes. Confira neste resumo especial.

“Temos que olhar para a última crise, de 2015 e 2016: com este recorte pode-se dizer que o mercado brasileiro tem uma nova base, de 2 milhões de unidades.”

Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea



Imagens/Reprodução

“Um PIB em 2021 de 3% de crescimento é o mínimo para que os negócios no Brasil sejam feitos de forma sustentável e com previsibilidade. Acredito que seja possível alcançar este nível por meio das reformas.”

Christopher Podgorski, presidente da Scania





“O mercado brasileiro deve chegar a 2,5 milhões de unidades no ano que vem, crescendo 25% sobre o volume deste ano. Se tudo der certo podemos chegar ao volume de 2019 já em 2022.”

Rafael Chang, presidente da Toyota



“Tudo indica que 2021 será bom para o nosso setor. Outra produção recorde de grãos seria um resultado fantástico, mas precisamos estar atentos aos fatores climáticos.”

Alfredo Jobke, diretor de marketing da AGCO América do Sul



“2020 foi puxado pelos commodities agrícolas e metálicos, assim como infraestrutura e logística. Para 2021 também existe a expectativa de uma retomada maior das obras de infraestrutura.”

Luiz Marcelo Daniel, presidente da Volvo CE



“O País precisa controlar a situação da pandemia. Se esse cenário estiver estabilizado temos espaço para crescer dois dígitos.”

Thiago Wrubleski, diretor de planejamento da CNH Industrial



“Trabalhamos com projeção de faturamento 21% maior no ano que vem, no qual a reposição aparece como principal pilar dos negócios, como já aconteceu em outros momentos de crise.”

Dan Ioschpe, presidente do Sindipeças



“Temos uma equação complicada para resolver: o governo está endividado e, por causa do teto dos gastos, perdeu poder de investimento. E as famílias endividadas, mais o desemprego, têm poder de consumo reduzido.”

Rogelio Golfarb, vice-presidente da Ford para a América do Sul

“Vemos o ano que vem com otimismo moderado porque ainda há ajustes a se fazer no País, como a reforma fiscal, para que se desenvolva um ambiente de negócios saudável”

Mauro Correia, presidente do Grupo Caoa



“Todos os segmentos deverão crescer porque a base desse ano é baixa, mas a volta do volume registrado em 2019 rezemos para que aconteça em 2022.”

Antonio Carlos Galvão, presidente da Eaton

“Haverá um crescimento na demanda por tecnologia nos componentes que são fornecidos, o que trará mais oportunidades para expandirmos nossa participação de mercado.”

Besaliel Botelho, presidente da Bosch



“O cenário é de otimismo moderado porque existem alguns pontos de atenção, como a pandemia, o fim do auxílio emergencial e o nível de desemprego, que ainda é alto.”

Marcos Zavanella, presidente & CEO da Schaeffler Américas do Sul

A ACAV PARABENIZA A VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS
PELA HISTÓRIA DE SUCESSO CONSTRUÍDA NESSES 40 ANOS

EM NOME DE TODOS OS CONCESSIONÁRIOS
AGRADECemos PELA PARCERIA E COMPANHEIRISMO
SEMPRE PRESENTES EM QUATRO DÉCADAS



Caminhões
Ônibus



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS CONCESSIONÁRIOS MAN LATIN AMERICA



“A forte demanda do agronegócio e da construção impulsionará os negócios. Notamos que nesse último trimestre do ano o volume já retornará ao registrado antes da pandemia.”

Raul Germany, presidente da Dana

“Temos à frente os ajustes que o governo pretende fazer com a reforma tributária e as operações instaladas em Manaus poderão ser impactadas. Precisamos preservar os incentivos regionais para manter a sustentabilidade dos negócios.”

Hilario Haruomi Kobayashi, 1º vice-presidente da Abraciclo



“Mais importante do que o dólar baixo ou alto é a sua estabilidade em um patamar para que possamos, assim, ter previsibilidade e saber em que terreno estamos pisando.”

Márcio Querichelli, líder da Iveco para a América do Sul

“Nossa expectativa é crescimento de 20% nas vendas de veículos 0 KM, chegando a 2,4 milhões de veículos. Se não houver nenhum grande impacto na economia chegaremos aos três milhões em 2023.”

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



“Teremos um ano atípico em 2020 com queda na produção e alta de 4% no mercado. A expectativa é de que as vendas cheguem a 29,3 mil unidades.”

José Eduardo Luzzi, presidente da MWM



“Estamos esperando um mesmo nível de produção do ano passado, ainda que não compense as perdas. O setor está dirigindo em uma neblina: vamos para a frente, mas com cuidado.”

Luis Pasquotto, presidente da Cummins

“Nossos resultados do segundo semestre não serão suficientes para reverter as perdas ocorridas no primeiro semestre.”

Marco Rangel, presidente da FPT



“Precisamos ver qual será o câmbio em 2021, o que não dá para prever porque cada dia é uma surpresa. Caso se mantenha no patamar de hoje com certeza trará uma série de dificuldades e será repassado ao cliente final.”

Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing de caminhões e ônibus da Mercedes-Benz

“Será o ano da vacina. Ela pode chegar de janeiro até dezembro, mas acredito que comece a ser distribuída no fim deste ano, chegando nas primeiras semanas de janeiro e, quem sabe, alcançando uma boa parte da população ainda no primeiro semestre.”

Antonio Filosa, presidente da FCA



“O PIB de 3,5% é irreal porque representa muito pouco quando olhamos o avanço projetado trimestralmente. Não podemos considerar como algo tão pujante.”

Fernando Machado Gonçalves, superintendente de pesquisa econômica do banco Itaú



“A curto prazo, com a vacina saindo, esperamos algo perto de R\$ 5,30. A médio prazo a expectativa é um pouco mais positiva.”

Aksel Krieger, presidente da BMW

“Para o futuro temos a possibilidade de melhoria do cenário e chegar a um dólar abaixo de R\$ 5, o que seria muito positivo.

Mas muita coisa tem que acontecer até lá.”

João de Oliveira, presidente da Abeifa e diretor da Volvo Cars



“Não conseguimos repor os estoques com o dólar atual e competir com as marcas nacionais. A expectativa para o ano que vem é de um recuo nessa correlação cambial, para trabalharmos com algo em torno de R\$ 5,30 a R\$ 5,50.”

José Luiz Gandini, presidente da Kia

“O Brasil precisa olhar com mais atenção para programas de renovação de frota. Mais do que investir em novas tecnologias poderíamos iniciar um processo que envolve pouco custo para todos.”

Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus



“Foi feito muito investimento, inclusive em capacidade, que hoje é excessiva e afeta os resultados, e nada de retorno. A América do Sul precisa dar tanto ou mais lucro do que outras regiões, por sua volatilidade, para justificar novos aportes.”

Carlos Zarlenga, presidente da General Motors América do Sul

Agricultura Transporte



Construção Energia

Onde tem
DESENVOLVIMENTO,
tem a nossa marca.

A CNH Industrial é uma das líderes globais do setor de bens de capital e referência mundial nos segmentos essenciais ao desenvolvimento socioeconômico do Brasil: Agricultura, Transporte, Construção e Energia. Líder nos índices Dow Jones de Sustentabilidade do mundo e da Europa, é também uma das 10 empresas mais inovadoras do Brasil e foi recentemente certificada como uma excelente empresa para trabalhar no Brasil e na Argentina pelo Great Place to Work. CNH Industrial, sinônimo de produtividade, inovação e competitividade.

AGRICULTURA | TRANSPORTE | CONSTRUÇÃO | ENERGIA



FCA: prêmio e nacionalização.

A FCA premiou os esforços de seus fornecedores no último ano e avisou: no próximo quer estreitar de forma mais aprofundada os laços com os parceiros.

Divulgação/FCA

AFCA revelou os vencedores do Annual Supplier Conference & Awards 2020, premiação que reconhece os fornecedores que mais se destacaram no último ano em quesitos como inovação, qualidade e competitividade. Neste ano, devido à pandemia da covid-19, a cerimônia foi transmitida virtualmente a partir da fábrica de Betim, MG.

Os troféus, obra dos designers da FCA e confeccionados em impressoras 3D do Design Center, foram remetidos mais tarde aos vencedores. Os mais ansiosos tiveram acesso a uma versão virtual, por meio de QR Code, e que pôde ser compartilhada nas redes sociais.

Outra mudança causada pela pandemia foi justamente o reconhecimento da FCA às empresas parceiras que participaram das ações promovidas pela companhia contra a covid-19. O esforço foi destacado por Carl Smiley, vice-presidente mundial de compras da FCA, que agradeceu, em vídeo: "Devido ao tremendo esforço de todos vocês não tivemos qualquer problema significativo com fornecimento na retomada da produção".

No total foram premiados dezenove fornecedores em vinte categorias. E 23 empresas foram reconhecidas pela parceria nas ações contra a covid-19.

Fiat Chrysler Automobiles Annual Supplier Conference & Awards 2020

Premiados por categoria

| | |
|----------------------------------|--------------------------------------|
| Foundational Principles | Gestamp Argentina |
| Chassis | Mando |
| Sistemas de Motores | Denso Sistemas Térmicos |
| Serviços | Rev Brasil Adaptação Veicular |
| Capex | GME Aerospace |
| Materiais Indiretos | Guhring Brasil Ferramentas |
| Carroceria | Itaesbra |
| Matérias-primas | PPG |
| Powertrain | Aisin |
| Mopar | Shell |
| Interiores | Iber-Oleff |
| Elétricos e Eletrônicos | Yazaki |
| Supply Chain Management Inbound | Expresso Nepomuceno |
| Supply Chain Management Outbound | Sada |
| Supply Chain Management IRF | Jas Sonave |
| Inovação | MTA |
| Digital | Take |
| Sustentabilidade | Lear Corporation |
| Otimização de Valor | Yazaki |
| Fornecedor Argentina | Tiberina Automotive |

Reconhecimento aos parceiros em ações contra a covid-19

| | | |
|----------|------------|----------------|
| Comau | Jas Sonave | Transac |
| Seris | Denso | Senai/Fiemg |
| New Tech | PMC | Furlong Brasil |
| Jabil | Adler | Saint Gobain |
| Sada | Ventana | Brose |
| Lidermac | Revestcoat | Pirelli |
| Tiberina | PSMM | Lear |
| FMM | | Azul |

Juliano Almeida, diretor de compras da FCA América Latina, afirmou durante o evento que proteger a operação local das oscilações cambiais é apenas um dos fatores envolvidos no processo de localização de peças, componentes e subcomponentes, que deve se intensificar. Atrair fornecedores estratégicos é, no seu ponto de vista, mais uma forma de acelerar a inovação.

Os mais de 1 mil representantes de fornecedores que acompanharam a conferência ouviram que os planos de nacionalização estão "não apenas em componentes importados diretamente pela FCA hoje. Precisamos fazer uma análise na cadeia toda, para identificar subcomponentes que têm alto volume e que podem ser produzidos aqui".

Em Betim, MG, a taxa de nacionalização é superior a 90%, mas em Goiana, PE, está pouco acima dos 55%.

O diretor de compras da FCA propôs uma visão mais abrangente de toda a estrutura de compras, tanto da sua equipe como das equipes dos fornecedores, para que oportunidades hoje ocultas sejam encontradas. Pode ser o caso de um determinado subcomponente eletrônico, por exemplo, hoje importado, que tenha volume de aplicação dentro da cadeia que justifique sua produção local mas que não seja identificado na avaliação caso a caso.

Há outros mais óbvios, que já estão em negociação, como as transmissões automáticas, câmaras de ré e frontais e ESC.

"No caso da transmissão automática fizemos algumas abordagens isoladas com fornecedores e realmente o investimento para localizar a produção é muito alto. Para priorar há ociosidade na capacidade de fornecimento global. Então nosso planejamento é procurar outras montadoras, ou até mesmo a Anfavea, para tentar colocar na mesa um volume que torne essa nacionalização viável. É um componente com peso representativo no custo do veículo."

Almeida espera também relação mais próxima e transparente com os fornecedores. Para isso pede que a FCA ocupe espaço preferencial com seus fornecedores – e que as inovações tecnológicas, processuais e de serviços sejam levadas, primeiro, a eles – e uma comunicação mais direta, assertiva e transparente.

"Buscamos parceria muito além da tradicional relação de compra e venda. Um parceiro de negócios que enxergue no consumidor final o motivo do nosso relacionamento, trocando o tempo perdido em disputas comerciais por soluções que visem ao cliente final. Temos que ser firmes e justos com nossos fornecedores."

Em troca a FCA coloca à disposição de seus parceiros oportunidades de exportação intercompany e consultorias que visem à melhoria contínua: "Com o câmbio nesse patamar, hoje, o Brasil é um dos países mais competitivos do mundo".

Esses projetos de exportação, porém, estão, ao menos por enquanto, em segundo plano. A alta demanda pela picape Strada e pelos demais modelos Fiat e Jeep, superior à média do mercado, torna Betim e Goiana a prioridade para os fornecedores locais FCA. Junto com a retomada vieram gargalos: empresas que demitiram por não acreditar em recuperação tão rápida dos volumes, outras que não confiaram nas projeções da FCA e relutaram em acelerar suas linhas, além de dificuldades na importação de peças – a companhia precisou lançar mão de fretes aéreos.

O caso da Strada simboliza bem o cenário: Almeida disse que a demanda atual supera as expectativas da FCA de antes da pandemia: "Projetávamos produzir 440 unidades/dia e estamos em um ritmo de seiscentos a 650/dia. Desde o lançamento já foram vendidas mais de 26 mil Strada".

Ainda assim a área de compras deverá fechar o ano com 22% a 25% menos investimento, em reais, do que no ano passado. Mas poderia ser pior: no auge da pandemia a expectativa chegou a 36% de queda. ■

PROMETEON



Linha Agro

Tecnologia, Performance, Resistência e **PRODUTIVIDADE**



A linha mais completa de pneus **Radiais** e **Diagonais**
para todas as aplicações e necessidades.



Garantia Exclusiva de 10 anos*

*Cadastrando pelo Aplicativo APP Pirelli Agro, conforme regulamento.

10
ANOS
DE GARANTIA

Empate com sabor de vitória

CNH Industrial reconhece fornecedores e dá boa notícia: deve comprar, este ano, o mesmo volume em reais do ano passado.



Divulgação/CNH Industrial

Está virando quase que uma nova rotina: pelas questões associadas à pandemia mais uma fabricante do setor automotivo opta por realizar cerimônia anual de reconhecimento e premiação a seus fornecedores de forma virtual. A mais recente foi a CNH Industrial.

O que, naturalmente, não impediu a celebração dos vitoriosos no Suppliers Excellence Awards 2020, em especial da equipe da Petronas, eleita Fornecedor do Ano – ganhou também em Construção/Qualidade e Powertrain/Tecnologia e Inovação. Concorreram todos os fornecedores instalados na América do Sul com faturamento anual superior a US\$ 300 mil.

O tom da cerimônia virtual foi de expectativa positiva, em especial pelos números deste segundo semestre, que está

mostrando resultados acima do esperado – para alívio do presidente Vilmar Fistarol: "Tivemos o prazer de errar as projeções. Estamos seguindo um ritmo um pouco melhor do que aquele imaginado em março".

Essa projeção, de acordo com o diretor de compras Cláudio Brizon, era de queda na faixa de 35% a 40% nas compras com relação ao ano passado, quando a CNH Industrial gastou R\$ 5 bilhões com seus fornecedores. Agora a companhia projeta repetir o valor do ano passado: outros R\$ 5 bilhões em compras em 2020, mesmo com a pandemia.

O desafio principal, agora, é recolocar as coisas nos trilhos. Como a retomada foi acima da expectativa é natural que comecem a existir gargalos na cadeia – que

CNH Industrial Suppliers Excellence Awards 2020

| Fornecedor do Ano Petronas | |
|---------------------------------------|--------------------------|
| Agricultura | |
| Aftermarket | SKF do Brasil |
| Entregas | Musian Canciani |
| Parceria Comercial | Sulplast |
| Qualidade | Agropertences |
| Tecnologia e Inovação | Bosch |
| Construção | |
| Aftermarket | Mann+Hummel |
| Entregas | Alfagomma |
| Parceria Comercial | CCS |
| Qualidade | Petronas |
| Tecnologia e Inovação | Italytec |
| Veículos Comerciais e Especiais | |
| Aftermarket | Mann+Hummel |
| Entregas | Rassini-NHK |
| Parceria Comercial | Mangels |
| Qualidade | ZF do Brasil |
| Tecnologia e Inovação | Maxion Montich |
| Powertrain | |
| Aftermarket | OMR |
| Entregas | thyssenkrupp |
| Parceria Comercial | Wabco |
| Qualidade | Denso |
| Tecnologia e Inovação | Petronas |
| Capex, Materiais Indiretos e Serviços | Fenix |
| Transporte e Logística | Gefco |
| Sustentabilidade | |
| Responsabilidade Social | Delphi e Fundmisa |
| Meio Ambiente | Bosch e SKF |

inclusive sofreu, e ainda sofre, financeiramente.

Embora a CNH Industrial trabalhe de perto com seus parceiros considera-se praticamente inevitável que uma ou outra empresa tropece neste caminho. Ao todo são mais de setecentos fornecedores de Case Agriculture, Case Construction, New Holland Agriculture, New Holland Construction, Iveco e FPT Powertrain.

A questão maior, tema de reuniões diárias de Brizon com sua equipe, são as matérias-primas. Segundo o executivo as siderúrgicas, em especial, abaixaram seus fornos quando toda a indústria parou para cumprir os decretos de isolamento e assim a retomada não tem acompanhado a demanda.

"Os fornos voltaram a funcionar, mas existe problema de oferta de uma ou outra especificação de aço. Conseguimos contornar a situação mexendo no mix de nossas linhas, que por isso não precisaram parar. E acredito que nem precisarão, porque a cadeia está retomando."

A CNH Industrial monitora também o mapa global. Embora na Europa a produção, que parou no primeiro trimestre, permaneça, por enquanto, em ritmo normal, a situação da Índia merece atenção: segundo Brizon a pandemia tem se agravado por lá, o que demanda cuidados por ser um importante polo fornecedor de componentes.

De toda forma aparentemente o pior já passou e o cenário que se avizinha é positivo. O diretor de compras calculou um crescimento de pelo menos 5% nos negócios do ano que vem: "O agronegócio é um setor importante para a CNH Industrial e sempre costuma ir bem. Não dá para imaginar uma projeção inferior a essa".

GANHA-GANHA

Os fornecedores da CNH Industrial instalados no Brasil estão aproveitando as oportunidades criadas pela valorização do dólar, que torna o produto local mais competitivo no mercado global, para minimizar a questão dos volumes menores decorrentes da crise gerada pela pande-

mia da covid-19 no mercado doméstico com novos contratos de exportação. A própria companhia, que tem em seu portfólio veículos comerciais pesados, máquinas agrícolas e rodoviárias e sistemas de powertrain, tem auxiliado as empresas a mapear em suas operações possibilidades de ampliar as exportações da cadeia.

"É um sistema de ganha-ganha", entende Brizon. "O fornecedor amplia seus volumes e melhora a saúde do seu negócio e a companhia aumenta sua eficiência ao adquirir peças e componentes mais competitivos."

O programa começou a funcionar no segundo trimestre e, apesar da pandemia ter acelerado seus movimentos, era uma questão que estava na pauta principal dos executivos da área de compras. Brizon explicou que a elevada taxa de nacionalização das empresas da CNH Industrial, superior a 60%, abre muitas oportunidades, potencializadas pelo dólar acima de R\$ 5.

A primeira fase do programa reuniu os fornecedores para buscar as oportunidades dentro do universo CNH Industrial. Atualmente as equipes trabalham para definir os últimos pormenores, como aprovação dos produtos, adequação para o mercado externo e outros, como burocracias contratuais: "A expectativa é a de que as primeiras exportações ocorram já neste novembro".

Seis fornecedores integram este primeiro passo do programa, segundo o diretor de compras. Serão atendidas fábricas do grupo nos Estados Unidos e na Europa.

Outros casos de exportação de fornecedores brasileiros para operações CNH Industrial em outros países ocorrem inclusive fora deste programa específico. Um exemplo é o da Agropertences, de Cachoeira do Sul, RS: a empresa desenvolveu rotor com características técnicas específicas para máquinas produzidas pela CNH Industrial aqui, com custo inferior. A solução agradou à operação da fabricante na Polônia que, hoje, abastece suas linhas com o componente produzido com etiqueta Made in Brazil.



5/11

25
40
73

**Esses números
têm muito a dizer
e celebrar.**



Nesta data tão especial de 25 anos da inauguração da fábrica da Volkswagen Caminhões em Resende e dos seus 40 anos desde a chegada ao Brasil, queremos reforçar o valor da nossa parceria e do nosso compromisso com a busca do crescimento pela excelência em tudo o que fazemos. Com 73 anos de história, a Dana sabe como isso é fundamental para um relacionamento produtivo e bem-sucedido. **Parabéns à Volkswagen Caminhões e que nossos números continuem se somando na construção do melhor futuro de todos.**

Só falta, agora, o passageiro 4.0

Mercedes-Benz inaugura em São Bernardo do Campo nova linha de produção de chassis de ônibus com tecnologia de Indústria 4.0

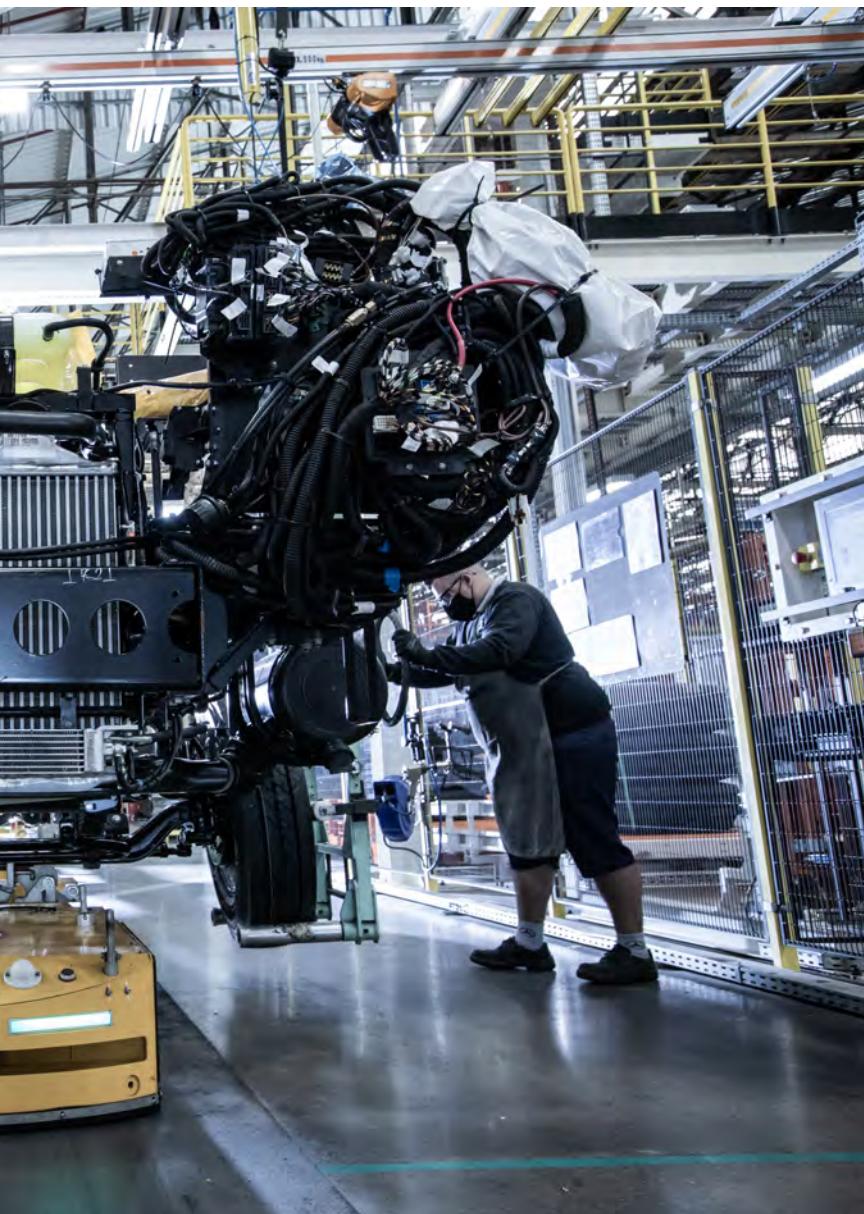
A Mercedes-Benz brasileira revisou, para cima, sua projeção para as vendas totais de chassis de ônibus em 2020. A iniciativa veio a partir de observação de melhora nos volumes do terceiro trimestre do ano.

É bem verdade que a nova estimativa, que varia de um mínimo de 12 mil a um máximo de 13,7 mil, ainda representa um volume muito aquém das 21 mil unidades comercializadas no ano passado, de acordo com dados da Anfavea. Mas é questão de olhar o copo meio cheio ou meio vazio, vez que em julho o total estimado para o ano variava de um mínimo de 10 mil a um máximo de 11 mil.

Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz, entende que "está sendo um ano difícil para todos, indústria e operadores. A partir da retomada da economia os passageiros começaram a retornar às linhas e, assim, poderemos observar uma melhora gradativa neste último trimestre".

Até agosto os licenciamentos somaram 8,8 mil unidades, recuo de 35% na comparação com os primeiros oito meses de 2019. A planilha de Barbosa aponta que o melhor resultado, por segmento, vem do fretamento, que mantém o volume de 2019 justamente por causa da pandemia, ainda que pareça um paradoxo. Explica-se: como os ônibus que transportam funcionários precisam rodar com um número menor de passageiros cada





um para respeitar o distanciamento social necessário ao combate à covid-19, é preciso, neste momento, dispor de mais ônibus para atender à mesma demanda de antes.

Mas nos demais segmentos, rodoviário e urbano, os números são negativos.

Ainda assim o executivo mantém perspectiva otimista para 2021: "Será o momento ideal para investir em ônibus novos. Acredito em crescimento de 10% a 15% nas vendas no ano que vem. Ainda será insuficiente para retornarmos ao volume de 2019, mas de qualquer forma já representará uma melhora gradativa no setor".

Não é exatamente esse cenário, porém, que empolga o pessoal de ônibus da Mercedes-Benz. O que está motivando mesmo a turma é a recente inauguração de sua primeira linha de produção de chassis de ônibus baseada no conceito de Indústria 4.0, instalada na histórica fábrica de São Bernardo do Campo, SP.

A iniciativa consumiu R\$ 107 milhões do ciclo de R\$ 2,4 bilhões de 2018 a 2022. A unidade agora é a primeira dedicada a ônibus, no Brasil e no Grupo Daimler em todo o mundo, a dispor das novas tecnologias produtivas.

Karl Deppen, novo presidente da Mercedes-Benz do Brasil, lembrou que "desde 2018 a companhia investe para adaptar suas linhas de produção aos conceitos 4.0: primeiro foram os caminhões, depois as cabines e agora os ônibus. Com isso esperamos nos tornar mais competitivos não só no Brasil mas também nos mercados para onde exportamos, como América Latina, África e Ásia".

O executivo aproveita para avisar que o processo não vai parar por aí: os trabalhos de conversão para a Indústria 4.0 seguem agora para as áreas de produção de agregados, como motores, eixos e câmbios.

Assim como já acontece nos caminhões e cabines, a produção de chassis de ônibus M-B no ABC agora conta com o apoio dos AGVs, carrinhos auto-propelidos que transportam o produto na linha, e dos EOM, robôs que fazem o transporte aéreo. Elevadores automáticos, células robotizadas,

Divulgação/MB

apertadeiras eletrônicas e conexão wi-fi dos equipamentos são outras novidades.

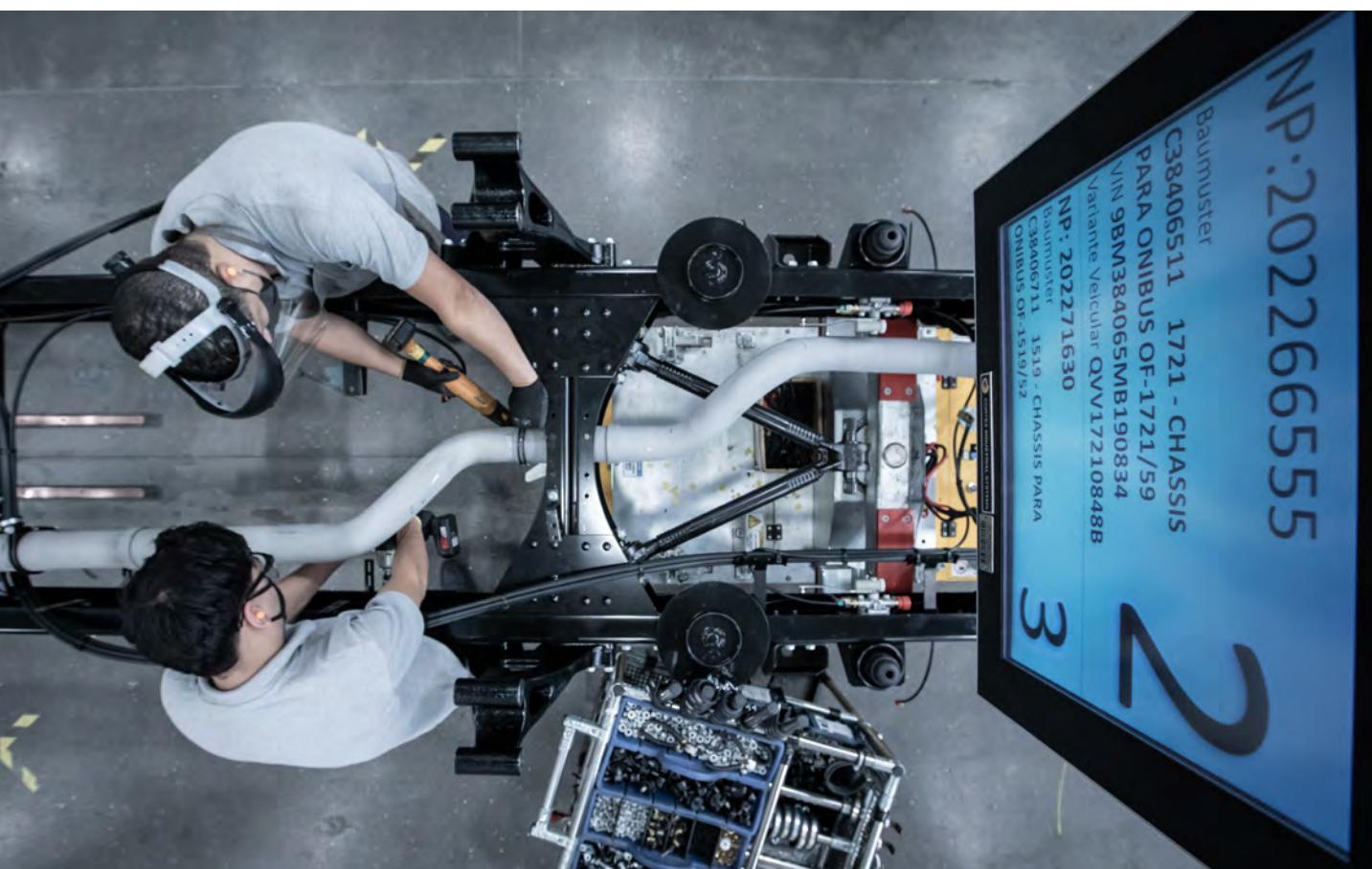
A complexidade de produção de chassis de ônibus é tremenda – são mais de 2 mil variações, envolvendo modelos micro, rodoviários, urbanos, articulados e biarticulados. Para facilitar o processo foi adotado um conceito de linha em formato de Y, no qual os chassis que serão produzidos se separam no meio do processo dependendo do tipo. Os urbanos, por exemplo, são aparafusados e precisam, para essa etapa da montagem, ser rotacionados – e agora isso é feito por robôs.

O sistema garante melhor ergonomia aos quase setecentos funcionários da fábrica, que opera, atualmente, em um turno, segundo o diretor geral de ônibus, Sérgio Magalhães: "As tecnologias representam redução de 12% no tempo de produção, ganho de 20% na eficiência logística e ainda que 45% das peças sejam entregues de forma direta".

Na logística interna a grande mudança foi a melhoria dos armazéns: os antes oito foram transformados em dois, elevados à condição de hubs logísticos, integrados à linha de montagem e próximos aos centros de produção. O estoque foi reduzido também: as peças ficam, agora, cinco dias em média, ante sete da fase anterior.

A digitalização das linhas também merece destaque. Agora as equipes de venda conseguem acompanhar, por meio de aplicativo dedicado, o status de produção de cada chassi vendido. Segundo Barbosa essa possibilidade permite, além de atender melhor ao cliente, que este se programe com exatidão para o momento de recebimento de seu veículo – que, não custa lembrar, depois seguirá para encarrocamento em outra empresa.

Foi digitalizado também o desenvolvimento do projeto da fábrica, inteiramente reformada e modernizada sem que fosse preciso interromper a produção. De acordo





40
ANOS

Quatro décadas de investimentos, inovações e contribuições no Brasil. Essa história está sendo escrita com o compromisso de oferecer o melhor no segmento de veículos pesados, tendo o sucesso não como um objetivo, mas sim uma consequência de todo o empenho da **Volkswagen Caminhões e Ônibus**.

A **Truck Bus Rubber Parts** tem orgulho de ser parceira e participar desta trajetória junto com a **VWCO**, ajudando a escrever um novo futuro.

com Magalhães "a linha foi projetada em softwares de simulação e 3D e testada nesse ambiente virtual. Assim foi como se conseguíssemos trocar um pneu com o carro rodando".

As tecnologias geraram ainda relevantes ganhos ao meio ambiente: a troca de lâmpadas para as de LED em toda a linha, por exemplo, sozinha reduziu em 67% o consumo de energia elétrica não-produktiva. E a digitalização reduziu a quase zero o uso de papelada na linha – e eram mais de 1 milhão de folhas de papel consumidas por ano.

Devido à pandemia da covid-19 a Mercedes-Benz optou, de forma correta, por mostrar à imprensa a nova linha em uma apresentação ao vivo pela internet. E próximo ao seu término exibiu um misterioso

chassi coberto, disfarçado, que não teve seus pormenores revelados em nenhum momento anterior. Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus, disse, só, tratar-se de um "chassi do futuro".

Mas complementou: "A linha de chassis 4.0 está preparada para produzir os chassis do futuro, com novas tecnologias. Eles chegarão mais cedo do que se imagina ao Brasil, e um deles é este que está aqui escondido. Em breve falaremos um pouco mais sobre isso".

O executivo confirmou, contudo, que o chassi ali oculto será produzido pela Mercedes-Benz no Brasil. Não confirmou, mas também não negou, a possibilidade de tratar-se de um modelo dotado de propulsão elétrica. ■

Cabine brasileira no caminhão alemão

A modernização da produção de cabines de caminhões para 4.0 na Mercedes-Benz brasileira surtiu um resultado efetivamente mensurável em termos de negócios. E um belíssimo negócio. Os caminhões Actros F, versão de entrada apresentada pela Mercedes-Benz Trucks à imprensa europeia recentemente, e que rodarão nas estradas da Europa, têm toque brasileiro: uma cabine, com área externa mais baixa e menor área frontal se comparada à cabine do Actros europeu, foi desenvolvida pela equipe de engenharia brasileira como uma solução para o extrapesado vendido por aqui. Agradou tanto que o projeto foi exportado e ela será produzida e vendida também lá e em outros mercados.

É a primeira vez que um projeto brasileiro é exportado para a Europa dentro do Grupo Daimler. Stefan Buchner, então chefe mundial da Mercedes-Benz Trucks – ele se aposentou uma semana depois da apresentação, após mais de trinta anos de trabalho no Grupo Daimler –, disse que algumas peças e componentes serão importados do Brasil para a produção da cabine: "Não seria viável trazer o produto completo, mas alguns componentes são, sim, competitivos no Brasil". Em operações brasileiras a nova cabine chegou a proporcionar 1% de redução no consumo de diesel, segundo o

vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, Roberto Leoncini: "Isso significa economia de até R\$ 500 mil por ano em uma frota de duzentos caminhões". O Actros F chega ao mercado europeu a partir de janeiro de 2021.





Caminhões
Ônibus

Nos 40 anos do seu nascimento
a Volkswagen Caminhões e Ônibus
também comemora:



Homenagem aos 40 anos da Volkswagen Caminhões e Ônibus



Volkswagen
Financial Services



EATON
Powering Business Worldwide

EISENMANN



Divulgação/VWCO

1 MILHÃO EM 40

VWCO comemora triplamente: 40 anos de fundação, 25 anos de produção em Resende, RJ, e 1 milhão de veículos fabricados no Brasil.



Motivo para comemorar foi o que não faltou para a Volkswagen Caminhões e Ônibus nas últimas semanas. A empresa celebra três importantes marcos quase simultâneos: 40 anos de sua origem, 25 anos de produção em Resende e 1 milhão de veículos fabricados no Brasil.

O embrião da VWCO é de 1979, quando a Volkswagenwerk AG adquiriu 67% da Chrysler Corporation do Brasil, que na época fabricava os automóveis e caminhões Dodge. A partir dessa negociação nasceu a Chrysler Motors do Brasil Ltda., que foi 100% adquirida pela Volkswagenwerk AG em novembro de 1980, marcando, assim, o início da VWCO, pois o interesse da empresa na linha Chrysler nacional estava exatamente nos caminhões e não nos automóveis.

No ano seguinte, 1981, a razão social foi alterada para Volkswagen Caminhões Ltda. O primeiro modelo dessa fase foi um E13, motor V8 a álcool, ainda em cabine Dodge, e no mesmo ano surgiam os cabines VW 11.130 e 13.130.

Em 1982 viria a integração da Volkswagen Caminhões Ltda. com a Volkswagen do Brasil S/A, criando a Volkswagen do Brasil S/A Divisão Caminhões. Em 1987 nascia a Autolatina e com ela a produção dos caminhões VW se mudou para o antigo complexo do Ipiranga da Ford. Lá, em 1994, se comemorava o marco dos primeiros 100 mil caminhões produzidos.

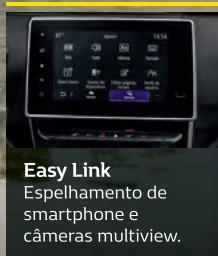
Novo Renault DUSTER

Robusto, tecnológico e renovado.



RENAULT
Passion for life

DPZ&T



Easy Link
Espelhamento de
smartphone e
câmeras multiview.



Novo Interior
Mais amplo, bonito
e confortável.



Novo Design
Com rodas 17"
diamantadas.

renault.com.br

Perceba o risco, proteja a vida.





Com o fim da joint-venture com a Ford a VWCO passou a procurar um local para montar sua primeira casa própria. E em 1995 foi escolhida a cidade de Resende, no Sul do Estado do Rio de Janeiro.

"Ao longo de 25 anos a fábrica tornou-se referência, com o inédito Consórcio Modular, e produziu uma série de veículos que se tornaram verdadeiros ícones do transporte", diz o presidente e CEO Roberto Cortes. "O segredo do sucesso se baseia em um pilar claro: o cliente está sempre em primeiro lugar. É ele a base do desenvolvimento de todo novo produto e dos nossos serviços."

O projeto inicial previa empregar 2 mil pessoas e produzir 30 mil caminhões e ônibus ao ano. A escolha de Resende para o investimento de US\$ 250 milhões, em valores da época, encerrou disputa que envolveu nove Estados, quarenta e uma cidades e centenas de cidades oferecendo áreas industriais.

A nova fábrica ainda previa a adoção de um inédito processo produtivo, com a participação direta de fornecedores. Quatro meses após o anúncio da cidade, o sistema chamado de Consórcio Modular iniciaria um ano de testes numa fábrica-laboratório instalada no Polo Industrial de Resende.

A fábrica da VWCO hoje ocupa um milhão de m² de área total, 148 mil m² de área construída, 100 mil m² no parque de fornecedores e 50 mil m² no centro logís-

tico. São 4.5 mil pessoas ali e a capacidade anual é de 100 mil veículos, somados caminhões e ônibus.

A festa ficou completa com a produção do veículo número 1 milhão. O marco foi representado pelo mais recente lançamento, um extrapesado Meteor modelo 29.520. Do total 850 mil caminhões foram produzidos em Resende. E no geral os modelos de maior volume foram os Worker, com cerca de 434 mil. Os Constellation, lançados em 2006, responderam por 253 mil enquanto os Volksbus somaram 160 mil, os Delivery 142 mil e os MAN TGX 11 mil.

Dentro do Consórcio Modular a Maxion fornece chassis e rodas e é responsável pela montagem dos sistemas de freio, elétrico e combustível, suspensão dianteira independente e outros conjuntos e suportes nos chassis, além de recentemente ter incorporado as atividades da Remon, com a montagem de rodas e pneus. A Meritor é responsável pelo conjunto de suspensões metálicas e eixos. Esta etapa passou recentemente a contar com a Suspensys para as suspensões pneumáticas.

A Powertrain, joint-venture Cummins-MWM, fornece motores e monta conjuntos de transmissão e embreagem. A Aethra fornece os estampados e monta as cabines, fazendo todo o processo de solda e acabamento em chapa. A Carese realiza os trabalhos de preparação de superfície e pintura e a Kroschu instala seus componentes eletrônicos, revestimento interno e externo da cabine.



TRANSPORTE DE PEÇAS AUTOMOTIVAS PARA
MERCADO DE REPOSIÇÃO COM COBERTURA NACIONAL?

A DHL ENTREGA



Com a DHL Supply Chain, a sua empresa conta com uma equipe de especialistas que fala a mesma língua do seu negócio e entende os desafios de transporte e logística B2B de ponta a ponta.

- Transporte de carga fracionada, lotação e aérea
- Hubs próprios DHL para crossdocking dos produtos
- Portal online com visibilidade de entrega para concessionárias
- Entrega com abrangência nacional
- Monitoramento em tempo integral
- Gerenciamento de risco próprio
- Reengenharia de processos
- Inovação e tecnologia de ponta
- Torre de controle integrada

Acesse o site abaixo e fale diretamente com um de nossos especialistas:

DHL Supply Chain – Excellence. Simply delivered.
#DHLentrega
dhl.com/transporte



VW D'Artagnan, mas pode chamar de Taos



Divulgação/VW

VW cumpre promessa e mostra o quarto SUV para a América Latina, que se junta aos três mosqueteiros Nivus, T-Cross e Tiguan Allspace

Assim como já fizeram diversas montadoras em outras oportunidades a Volkswagen decidiu mostrar o novo Taos, SUV que será produzido na Argentina, a conta-gotas. Mas, pelo menos dessa vez, as gotas pingaram um pouco mais rápido – o estilo definitivo do modelo já foi revelado, bem como pormenores técnicos e seus espaços de mercado. Praticamente só faltam mesmo as versões e o preço, mas isso ainda demora.

Tudo começou ainda no fim de setembro, em apresentação ao vivo pela internet realizada em espanhol a partir do país vizinho para toda a América Latina, com tradução simultânea em português. A empresa começou a revelar pormenores do modelo, que ainda apareceu com leve camuflagem. Cerca de quinze dias depois ocorreu, igualmente ao vivo pela internet,

a revelação do design completo do carro, no que a fabricante chamou de World Premiere, e novamente transmitida a partir da Argentina em espanhol.

Apesar dessa relativa rapidez para revelar o Taos sua produção em série na fábrica de General Pacheco terá início somente no segundo trimestre de 2021, data, portanto, também de seu lançamento efetivo, com início de vendas. Há pela frente, assim, coisa de pelo menos mais quatro meses, no mínimo, até que isso aconteça.

70% da produção, de volume não revelado, terão como destino a exportação, deixando 30% para o mercado local argentino.

Quanto ao modelo em si a VW revelou que terá como base a plataforma MQB com opção única de motor e câmbio, no caso o EA211 TSI 1.4 L de 150 cv, fabricado em São Carlos, SP, com câmbio automático

PROMETEON



Linha Truck & Bus

**Produtos Premium de alta performance
PARA TODOS OS SEGMENTOS E APLICAÇÕES**



► **Tecnologia** em pneus com elevado índice de **rendimento** e **reforma**.

de seis marchas. Trará o sistema multimídia VW Play, painel digital personalizável e carregador de celular sem fio. Nos quesitos conforto e segurança destaque para o controle adaptativo de cruzeiro com stop & go – mantém velocidade estabelecida e conserva a distância do veículo à frente de forma autônoma, sendo que se este parar por completo e arrancar novamente em até 3 segundos, fará o mesmo –, frenagem autônoma de emergência com detector de pedestres, detector de ponto cego e sensor traseiro que monitora presença de um outro veículo transversalmente à lateral e que pode, também, atuar em frenagem preventiva: útil, por exemplo, na saída de estacionamentos com vagas paralelas atravessadas.

Do ponto de vista do design nenhum arrobo, ainda que o Taos seja o responsável por estrear o que a VW chama de nova assinatura noturna: uma linha de luz LED percorre a grade dianteira de um lado ao outro, conectando os faróis. O estilo, assim, deve ser adotado em outros modelos daqui para a frente.

E no que diz respeito à questão mercadológica o Taos será situado no espaço que vai do T-Cross ao Tiguan AllSpace, ou seja, será o terceiro na linhagem de quatro SUVs Volkswagen na região, pela ordem, do menor para o maior, Nivus, T-Cross, Taos e Tiguan Allspace. Não por acaso todos têm como base a MQB. Estimativa de vendas, é claro, nem pensar em falar a respeito: a VW disse apenas que espera ver o Taos tornar-se o SUV médio mais vendido da região.

Antes do início da produção do Taos será realizada, também via internet e bem próxima do fim do ano, cerimônia para inaugurar a nova linha de pintura em General Pacheco. A planta até agora só faz Amarok e antes produzia o Suran, nosso SpaceFox.

A unidade foi modernizada para receber a MQB: além da pintura também a área de armação da carroceria é inteiramente nova. A linha de montagem foi reformulada e modernizada, elevando o nível de automação. Ao todo o investimento foi de US\$ 650 milhões para o que a VW agora chama de Projeto Taos, rebatizando assim o



que sempre foi chamado de Projeto Tarek. Ficou claro durante a apresentação que a chegada da MQB a General Pacheco dará vida a pelo menos mais um produto além do Taos.

O Taos também será vendido na América do Norte, mas a partir da fábrica VW do México. O nome Taos, aliás, é homenagem a uma cidade no Novo México, antiga vila de índios estadunidenses.

Por lá, porém, será utilizada nova versão do EA211, um 1.5L TSI de 158 cv, mais econômico, e câmbio automático de oito marchas. Haverá oferta ainda de uma versão com tração nas quatro rodas, neste caso com câmbio automatizado de dupla embreagem e sete marchas. A versão para os Estados Unidos terá também pequenas diferenças estéticas ante o modelo argentino.

Está prevista ainda a produção do Taos na Rússia.

Pelos cálculos da VW os SUVs já dominaram, em 2019, 36% do mercado global. Em alguns países esse índice chega a quase 50%, como nos Estados Unidos. Na Europa é 35% e na China 40%. Na América do Sul o Chile é o mercado com maior índice, 37%, enquanto no Brasil tem 22% e na Argentina 19%.

No universo exclusivamente Volkswagen a expectativa é que, em 2025, os SUVs respondam por metade das vendas, sendo que o portfólio será composto, em termos globais, por trinta modelos.



Caminhões
Ônibus

A Volkswagen Caminhões e Ônibus também comemora:



A história estava apenas começando na
cerimônia de apresentação do primeiro
caminhão produzido, o VW 8.140

Basssi Design

Homenagem aos 40 anos da Volkswagen Caminhões e Ônibus

FASTPLAS
AUTOMOTIVE
Inovação em Autopartes Plásticas

MERITOR
RUN WITH THE BULL

MWM

semcon

SIEMENS

Truck Bus
rubber parts

O Lewis Hamilton do mercado



Entreguem logo a taça:
o Chevrolet Onix será mais uma vez
o carro mais vendido do Brasil.

Divulgação/GM

Se há uma aposta que é barbada atualmente na Fórmula 1, em especial nessa temporada 2020, particular devido à pandemia como em praticamente todas as demais atividades, sejam esportivas, sociais, industriais etc., é que Lewis Hamilton será campeão. Do segundo lugar para baixo pode acontecer de tudo, mas que o lugar mais alto do pódio será dele, será. É fato.

Acontece a mesma coisa com o mercado automotivo brasileiro nas últimas temporadas: pode acontecer o que for do segundo lugar para baixo, mas em janeiro todo mundo já sabia quem seria o campeão. Ele, o Chevrolet Onix, é claro.

Com pandemia e tudo até outubro o modelo acumula 105 mil emplacamentos, enquanto o segundo colocado, o Hyundai HB20, está 38 segundos atrás – melhor

dizendo, 38 mil emplacamentos atrás. Depois vem Fiat Strada, 60 mil, e na quarta colocação outro membro da família Hamilton Onix, o sedã Onix Plus, com 58 mil. Fecha o Top 5 o VW Gol, uma espécie de Michael Schumacher do mercado, com 55 mil. Os números são da Fenabrade e consideram o total de emplacamentos, ou seja, a soma de vendas diretas e para pessoas físicas.

Porém assim como a equipe Mercedes sabe que precisa dar um carro excelente para Hamilton ganhar o título inquestionavelmente a GM sabe que precisa reforçar o time Onix para que ele continue a se sagrar campeão – 2020 será o sexto ano consecutivo à frente, aliás. E para isso algo é fundamental: o fator novidade.

Fator novidade este que deu as caras há poucas semanas com o lançamento

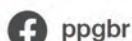
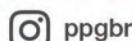
A cor da confiança continua a mesma!

A **PPG** agradece à **FCA** (Fiat Chrysler Automobiles) pelo reconhecimento como um dos melhores fornecedores de 2019 no Annual Supplier Conference & Awards Latam 2020.

**Somos inovação e transparência,
do início ao fim.**



Escaneie o QR code ou acesse: www.ppgbrasil.com.br



de duas versões: a esportiva RS para o hatch e a notívaga Midnight para o sedã.

O RS é esportivo só no visual: nova grade dianteira com emblema correspondente à versão em vermelho, faróis e luzes de condução diurna com máscara negra e moldura em preto brilhante, assim como os retrovisores. Na traseira spoiler integrado ao para-choque e aerofólio. No interior há costuras e outros pormenores em vermelho. As rodas são pretas.

A Midnight só quer saber do preto, aplicado desde as rodas até o emblema da gravatinha Chevrolet. Ambos ganharam o novo sistema de conectividade My Link com tela maior, de 8 polegadas. O motor é o mesmo 1.0 turbo de 116 cv de outras versões assim como o câmbio automático de seis marchas.

Para Hermann Mahnke, diretor executivo de marketing GM para a América do Sul, "essas versões foram criadas para serem vistas nas ruas e não para atender a um nicho de mercado. Esperamos que representem de 5% a até 10% nas vendas de cada carroceria, o que é volume expressivo se olharmos para as vendas mensais totais".

Logo depois desses lançamentos, mais um movimento para garantir ao Onix a taça, quem sabe, também do ano que vem: foi a vez da versão topo de linha, Premier, receber para o ano-modelo 2021 a nova central multimídia MyLink. Aliada à internet nativa 4G transforma o Onix em um veículo wi-fi: é possível conectar o smartphone à central sem usar nenhum cabo, por meio do Apple CarPlay e do Android Auto, e navegar pela internet no celular ou em um computador usando a internet do carro.

O modelo oferece também carregamento de celular por indução e a telemática OnStar. Segundo Rodrigo Fioco, diretor de marketing e produto da GM América do Sul, a conectividade é um dos pilares do Onix: "A projeção sem fio é mais um passo importante dentro deste plano e traz mais praticidade para o dia a dia".

Ao mesmo tempo em que todas as novas versões começavam a chegar às lojas

o Onix recebeu nova boa notícia: o modelo Plus foi o melhor avaliado na sétima edição do Selo Maior Valor de Revenda, estudo organizado pela Agência Autoinforme em parceria com a Textofinal de Comunicação. Campeão geral, registrou 7,6% de depreciação no último ano, no intervalo de agosto de 2019 a agosto de 2020, a menor dos 102 modelos avaliados de vinte marcas.

Mais uma? Está bem, está bem: como diriam diversos comentaristas futebolísticos, quando a fase é boa... o Onix foi, até outubro, o automóvel mais vendido na Argentina, com 14 mil unidades. Ficou na frente de VW Gol e Fiat Cronos, ambos na casa de 12 mil, segundo dados da Acara, a Fenabrade local. A festa só não é completa porque na lista geral o Onix é o vice-líder, pois o modelo mais vendido no país vizinho é uma picape, a Toyota Hilux, com 15 mil. Mas ninguém na GM está reclamando, com certeza: lá vem mais um troféu para a coleção do Onix. ■



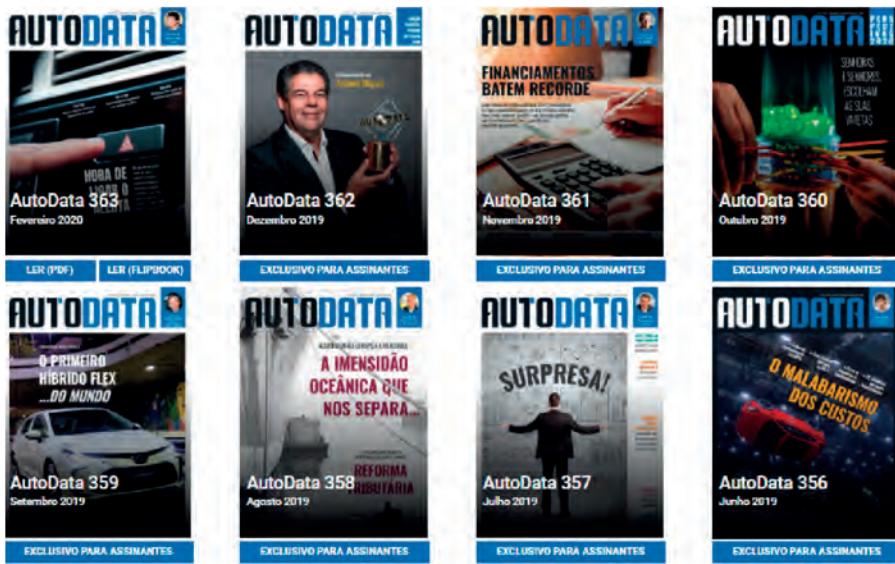
AUTODATA

ASSINE AUTODATA E RECEBA DIARIAMENTE O CONTEÚDO
MAIS RELEVANTE SOBRE A INDÚSTRIA AUTOMOTIVA
NO BRASIL E NO MUNDO



SÃO 20 NEWSLETTERS/MÊS COM REPORTAGENS
ESPECIAIS, ENTREVISTAS E TUDO O QUE
ACONTECE DE MAIS IMPORTANTE
NO MUNDO DO AUTOMÓVEL

ALÉM DISSO SOMENTE OS ASSINANTES PODERÃO ACESSAR O BANCO
DE DADOS COM TODAS AS EDIÇÕES DA REVISTA AUTODATA



AUTODATA: TRANSFORMANDO INFORMAÇÃO EM CONHECIMENTO.

ASSINE AGORA MESMO:
www.autodata.com.br/assinatura

(11) 3202-2727 • www.autodata.com.br



O carro Netflix

Os serviços de carro por assinatura chegaram de vez ao Brasil, agora bancados justamente pelas montadoras



No futuro, para se ter um carro, será assim: você acessará um site, escolherá um carro – modelo e cor –, mandará seus documentos pelo celular, receberá um contrato de volta, assinará digitalmente, passará em uma concessionária, pegará o carro zerinho e pronto. Esquecerá documentação, IPVA, seguro, licenciamento, custo de manutenção, tudo. Pagará uma taxa mensal no cartão de crédito e ao fim do contrato devolverá o carro. E acabou.

Sim – só que esse futuro já chegou. Não apenas uma mas diversas montadoras estão oferecendo este serviço, que pode ser chamado como carro por assinatura. E, sim, é no Brasil.

A mais recente foi a Volkswagen. Já oferece o sistema em fase inicial, em parceria com a Fleet Solutions Brasil, empresa da Volkswagen Financial Services que atua na terceirização e gestão de frotas, e Assobrav, chamado VW Sign&Drive. No entender da fabricante foi “criado para atender a maneira contemporânea de se consumir carros”.

Em primeira etapa são dois modelos ofertados: TCross 1.0 200 TSI cinza ou preto em plano de doze meses e Tiguan Comfortline branco, prata ou preto em 24 meses. O T-Cross custa a partir de R\$ 1,9 mil/mês e o Tiguan R\$ 3,7 mil/mês.

Nos dois casos o plano mensal é para rodar até 1,8 mil quilômetros: acima disso, acrescenta-se R\$ 0,30 por quilômetro rodado no T-Cross e R\$ 0,42 no Tiguan. E como a VW sabe quanto o carro andou no mês? Simples: todos os carros são entregues, em até sete dias úteis, com rastreador. No caso de uma batida sem perda total o cliente precisa pagar R\$ 4 mil de franquia do seguro no T-Cross e R\$ 9 mil no Tiguan.

Para Gustavo Schmidt, vice-presidente de Vendas e Marketing, “é um valor de assinatura bastante competitivo. Temos a certeza de que vamos atrair novos clientes, movimentar as lojas e gerar receita adicional para nossa rede. Além disso ao fim da assinatura incentivaremos que o cliente troque por outro modelo e plano, fidelizando-o à marca”.



Também em parceria com Fleet Solutions Brasil outra fabricante do Grupo VW, a Audi, está caminhando com a iniciativa do carro por assinatura. Chama-se Audi Luxury Signature e em primeira fase ofereceu vinte carros: dois A6 Sedan a R\$ 9,6 mil/mês, dois A7 Sportback a R\$ 11 mil, oito Q8 de R\$ 12,6 mil a R\$ 13,3 mil dependendo da versão e oito e-tron a R\$ 10,6 mil, todos para plano de 24 meses com até 2 mil quilômetros mensais. Mas só para clientes de São Paulo e Região Metropolitana.

Diz Marcelo Guerra, responsável por vendas e marketing da Fleet Solutions,

Os contratos são de doze meses, mas o cliente pode optar por comprar o carro ao término. Diz o presidente, Marco Silva, que "nossa objetivo é fazer testes e ter o maior número de informações possível para, depois, avaliarmos novas possibilidades e públicos".

Também a Caoa Chery não quis ficar de fora: apresentou o Caoa Rent a Car, que oferece o Tiggo 5X a partir de R\$ 1,5 mil/mês por doze meses, mas somente para pessoas jurídicas. Aqui, para o cliente, há vantagem adicional de experimentar uma marca nova sem temer um prejuízo na revenda.

Chegou o VW Sign&Drive
Seu VW por assinatura

Divulgação/VW

que "o mercado de mobilidade passou por grandes transformações. Oferecemos um modelo de negócios que já é bem estabelecido e aceito no segmento de filmes e músicas".

Outra a já entrar na dança é a Renault, ainda que não conte para ninguém por enquanto que é seu o site Loopster, que oferece diversos modelos da marca. O plano mais barato é para o Kwid Zen, a partir de R\$ 940/mês para 24 meses e 1 mil quilômetros ao mês, mas há opções de doze e dezoito meses e mais 500 km ao mês.

A Nissan toca desde fevereiro programa piloto de locação para funcionários de seus fornecedores e prestadores de serviços, um avanço no projeto chamado Vou de Nissan, criado em 2019 exclusivamente para seus próprios funcionários.

O filão já era explorado por startups e empresas da área de serviços de mobilidade como Moove, Porto Seguro e muitas outras. A Moove, aliás, apresenta em seu site cálculo para convencer o cliente: garante que comprando um Kwid a perda financeira em dezoito meses, considerando a revenda do veículo, é de R\$ 20,8 mil, enquanto na assinatura é de R\$ 17,6 mil – economia de R\$ 3,2 mil ao longo de um ano e meio, portanto. Porém no cálculo da compra a empresa embute R\$ 4,3 mil de custo de oportunidade, ou seja, ganho financeiro gerado por uma aplicação financeira no valor total do KM, no caso em LCI por um período de dezoito meses a uma taxa de 6,4% ao ano. Sem isso seria meio que elas por elas, mas no caso da assinatura há a vantagem da burocracia praticamente zero e a praticidade, de valor intangível.

LOOPSTER

Conheça Para empresas Tire suas dúvidas Pale conosco

Faça login

Simular agora

Um carro para chamar de seu

Assine e tenha sempre um carro novo na garagem.

Em virtude da evolução da Covid-19 e das medidas de isolamento que Loopster está comprometida com nossos clientes, funcionários e parceiros no combate à propagação do vírus. Portanto adotamos o Home Office para 100% dos nossos colaboradores. Entretanto, informamos que nossas atividades normais podem sofrer alterações. Para maiores informações, entre em contato conosco por um dos nossos canais.



E AS LOCADORAS, NADA?

Outro canal em que as montadoras estão de olho para tomar das locadoras, ainda que estas continuem a representar o maior cliente, é o de compartilhamento de veículos. A Toyota já o faz por meio da Kinto, joint-venture Toyota Financial Services com a Mitsui. O funcionamento é o de praxe: por meio de aplicativo o interessado escolhe um carro, Toyota ou Lexus, faz a retirada em alguma revenda pagando por hora e distância percorrida e depois do prazo utilizado o devolve – inclusive em outra concessionária, se assim lhe for mais conveniente.

Segundo a Toyota desde o seu lançamento, em setembro, o aplicativo já soma 18 mil usuários e cerca de 1 mil empréstimos realizados. O próximo passo será o lançamento do Kinto One, ainda este ano, dedicado ao segmento corporativo: oferecerá serviço de gerenciamento da frota.

A Renault também tateia este mercado em iniciativas próprias, como serviço de compartilhamento de veículos na Fiep, a Federação das Indústrias do Paraná. Duas unidades do elétrico Zoe, um Kwid, um Sandero e um Captur compõem a frota da oferta para funcionários da federação.

Em resumo, diz o presidente Ricardo Gondi: “É mais uma iniciativa importante para difundir o carsharing no País”.

Esses serviços de mobilidade têm tudo para crescer exponencialmente não só pela entrada das montadoras no negócio mas, também, porque as empresas que originalmente oferecem este tipo de produto prometem não ficar paradas diante da iniciativa – ou seja: oferta, a princípio, é o que não vai faltar, o que estimula melhores condições comerciais para o público final.

Um ótimo exemplo é a recente fusão de dois gigantes do segmento de locação de veículos, a Localiza e a Unidas. Ambas já possuíam seus próprios serviços por assinatura, o Meoo e o Livre, e sua unificação tende a dar mais força ao produto ainda mais no período pós-pandemia, com tendência a fuga dos transportes coletivos.

Na avaliação de Bruno Komura, analista da Ouro Preto Investimentos, em entrevista à Agência AutoData, “os serviços por assinatura representam forte tendência em contexto no qual o consumidor deve preferir o transporte individual ao coletivo, sobretudo se as empresas, após a fusão, conseguirem oferecer o serviço a preço competitivo”. ■

AUTODATA

Empresarial

56

LEADEC

Há 22 anos no Brasil, empresa cresce oferecendo às montadoras e sistemistas serviços especializados que potencializam a produtividade

ELES NÃO DEIXAM AS MÁQUINAS PARAREM

Especializada em manutenção de equipamentos e limpeza técnica, a Leadec do Brasil oferece à indústria automotiva alta produtividade

ALeadec chegou ao Brasil em 1998 quando a Mercedes-Benz inaugura sua fábrica em Juiz de Fora, MG. A empresa é alemã, já tinha longo histórico de prestação de bons serviços às montadoras e sistemistas europeias, e se instalou no País para dar conta de todo serviço de limpeza técnica e manutenção especializada de equipamentos da nova fábrica da Mercedes.



Como já era muito bem conhecida da indústria automotiva por excelência neste tipo de prestação de serviços especializados desde a década de 60, em pouco tempo no País a Leadec Brasil fechou importantes contratos com outras montadoras como Ford, Volkswagen Autos e, também, a Volkswagen Caminhões e Ônibus, assim como Scania, Volvo além de sistemistas como Bosch, Continental e ZF.

Especialista em manutenção e instalação de equipamentos, gestão técnica de infraestrutura, limpeza técnica e facilities, a Leadec só cresceu nestes últimos 22 anos no Brasil e conta hoje com mais de 3 mil funcionários que

Especialistas cuidam para que as máquinas nunca parem.

Divulgação/Agência Brasil



atuam em mais de 30 cidades do País onde há atividade industrial ligada às montadoras de veículos.

A empresa já recebeu diversos prêmios das montadoras instaladas no Brasil como melhor fornecedora de serviços e, também, pela excelência em programas de manutenção de maquinários. Os especialistas (técnicos e engenheiros) da Leadec, em resumo, trabalham diuturnamente com um único objetivo: as máquinas não podem jamais parar.

Objetivo que, na verdade, é um lema. "Como especialistas em serviços industriais, oferecemos soluções personalizadas para aumentar a competitividade dos nossos clientes. Fazemos isso indo além da manutenção e do reparo, melhoramos a eficiência das instalações, equipamentos e processos de produção, fornecendo alta disponibilidade, qualidade e economia", comenta André Luiz Sales, Diretor Comercial da Leadec no Brasil.

De acordo com Sales, a empresa oferece serviços sempre entendendo as necessidades específicas de cada cliente. "Assim desenvolve-

mos soluções sob medida contribuindo para a melhor produtividade quer seja para um único serviço ou para suportar todo um complexo industrial".

Quando há novos lançamentos da indústria automotiva ou mesmo durante todo esse processo de modernização das instalações industriais para tornar as fábricas mais alinhadas com os preceitos da indústria 4.0, a área de Projetos da Leadec entra em ação para instalar os novos equipamentos e cuidar de toda infraestrutura.

Para fazer manutenção preventiva e corretiva das máquinas bem como limpá-las regularmente, a Leadec só trabalha com produtos amigáveis ao meio ambiente e todo processo é feito para não deixar resíduos. A empresa também conta com dois Centros de Serviços Técnicos, um em Camaçari, BA, e outro em Monte Mor, interior de São Paulo e planeja um novo centro na região Sul. Estes centros funcionam como uma espécie de oficina para quando é necessário executar manutenções mais complexas ou serviços sob demanda. ◀

HITECH APRESENTA CAMINHÕES ELÉTRICOS

A Hitech Eletro apresentou três modelos de caminhões, VUC, 100% elétricos para atender uma demanda por esse tipo de veículo no segmento de distribuição urbana. Os lançamentos são o e.coTruck, o e.coCargo e o E-Work. O e.coTruck tem velocidade máxima de 60 km/h, autonomia de 150 quilômetros, capacidade de carga de 800 quilos e o tempo de recarga de sua bateria é de seis horas. O e.coCargo tem as mesmas características mas com menor autonomia, 100 quilômetros. O caminhão E-Work é o maior, com capacidade de carga de 1,5 tonelada, velocidade máxima de 80 km/h e autonomia de 150 quilômetros.

CAOA 300 MIL VEÍCULOS EM ANÁPOLIS

A Caoa Montadora alcançou a marca de 300 mil veículos produzidos em Anápolis desde 2007, quando a fábrica, que hoje produz modelos Hyundai e Caoa Chery, foi inaugurada. Atualmente a unidade emprega 1,5 mil trabalhadores diretos e mais de 25 mil indiretos e tem capacidade para montar 86 mil veículos por ano. Para começar a produzir o caminhão HR e o SUV Tucson sob licença da Hyundai, em 1997, a Caoa investiu mais de R\$ 1 bilhão. Depois passou a montar ali o iX35, a New Tucson e o caminhão HD78. Da Caoa Chery saem das linhas de Anápolis os SUVs Tiggo 5X, Tiggo 7 e o mais recente, Tiggo 8, com capacidade para sete ocupantes.

TIGGO 2 GANHA VERSÃO PCD

Divulgação/Caoa Chery



HYUNDAI HB20 1.0 TURBO 2021

A Hyundai apresentou a linha 2021 do HB20 1.0 turbo com nova grade frontal em formato de cascata, com acabamento em preto brilhante. Era a versão que faltava para renovar o ano/modelo – as novas linhas das versões 1.0 e 1.6 com motor aspirado já estavam disponíveis na rede. A configuração de entrada do hatch e

do sedã ganhou acendimento automático dos faróis e apoio de braço deslizante no console central. A intermediária adotou sistemas de alerta e frenagem autônoma e alerta de mudança de faixa, câmera de ré e airbags laterais. Na topo as novidades são novos bancos em couro e sistema de monitoramento de pressão dos pneus.

MAXION WHEELS EXPORTA

A Maxion Wheels desenvolveu em conjunto com a Tasksmaster Components, dos Estados Unidos, treze modelos de roda de aços para equipar trailers, motorhomes, implementos diversos, veículos de recreação e transporte de animais. A fábrica de Limeira, SP, abastecerá a distribuidora local, mas alguns modelos serão

enviados, também, a partir de San Luis Potosi, México, e Pune, Índia. A nova linha preencherá relevante lacuna do mercado local, que sofre com escassez de rodas de aço em razão da pandemia e de recentes decisões comerciais, justamente em um momento em que as viagens com trailers crescem.

IVECO A GÁS NA ARGENTINA

Cresce a demanda por caminhões movidos a combustíveis alternativos na América do Sul. Na semana passada a Iveco fechou a maior venda na região com uma empresa chilena e, agora, a supera por meio de contrato que envolve cem unidades na Argentina. Os cem caminhões Stralis NP Cursor 13 de GNC, gás natural comprimido, foram vendidos para a NRG, empresa argentina fornecedora de areia de fratura para a indústria petrolífera, operando na região de Vaca Muerta, próxima à Patagônia. A NRG tem como uma das metas avançar na sustentabilidade de sua frota.

MERCEDES-BENZ TRUCK CENTER

A Mercedes-Benz apresentou uma nova estrutura de atendimento que tem como objetivo ampliar a capilaridade e a prestação de serviço nas estradas. A primeira foi inaugurada às margens da BR-101 em Tanguá, RJ, em um posto de combustíveis que recebe, segundo a empresa, 2 mil caminhões por dia. A concessionária Mardisa será a responsável pela operação – o que será padrão nos Truck Center. Outros dois Truck Center começarão a operar ainda em outubro em Roseira, SP, em parceria com a concessionária De Nigris, e em Patos, PB, com a concessionária Unidas.

NOVO COROLLA: MAIS DE 40 MIL.

A versão atual do Toyota Corolla completou um ano de mercado e atingiu a marca de 42 mil unidades vendidas no País, sendo 10 mil unidades da versão híbrida flex. Segundo a empresa o modelo detém fatia de 50% de participação em seu segmento. A versão híbrida, a grande novidade da versão atual, combina três motores, sendo dois elétricos e um a combustão com tecnologia flex. Há outra opção de motor no novo Corolla, o 2.0 L Dynamic Force flex com transmissão Direct Shift de dez marchas e injeção direta.

WHATSAPP EM 2,5 MIL CONCESSIONÁRIAS

A demanda crescente por tecnologias diversas de atendimento não presencial fez com que a Syonet, empresa especializada em CRM no setor automotivo, antecipasse em alguns meses o desenvolvimento e lançamento do WhatsApp Business API para concessionárias. Mesmo sem oferecer o produto a empresa fechou, desde agosto, 275 contratos com revendedores automotivos, ainda no ritmo de pré-lançamento e agora, em outubro, o produto foi finalmente lançado. A projeção da empresa é de instalar o sistema em cerca de 2,5 mil concessionárias até o ano que vem.

NOVAS COLHEITADEIRAS NEW HOLLAND TC E TX

A New Holland Agriculture apresentou ao mercado sua nova geração de colheitadeiras TC e TX. Duas versões de cada modelo já estão disponíveis para os agricultores e, segundo a empresa, duas colheitadeiras já estão sendo produzidas em Curitiba, PR. São equipadas com as principais tecnologias da empresa para esse segmento, podem ser usadas em mais de dez tipos de cultivo e atendem desde o pequeno ao grande produtor, aumentando seu público alvo. Para confirmar sua capacidade de trabalho diversos clientes testaram os produtos durante meses, em doze estados diferentes, com milhares de toneladas colhidas. O resultado foi positivo em todas as operações – a companhia exportará os equipamentos para América do Sul.



Divulgação/New Holland Agriculture

250 MIL PNEUS CONTINENTAL SUSTENTÁVEIS

A Continental produziu em série os primeiros 250 mil pneus de passeio com a tecnologia Cokoon, em desenvolvimento desde 2017 em parceria com a Kordsa, fornecedora internacional de materiais de reforço têxtil para a indústria de pneus. O sistema é ecologicamente correto, segundo informa a empresa em comunicado, e permite o uso de materiais com compostos de borracha no processo de reforço têxtil dos fios que compõem a lona de corpo do pneu sem utilizar resorcinol e formaldeído, compostos químicos integrados ao processo.

PATENTES BOSCH NO INPI

A Bosch ficou em terceiro lugar no ranking das PI, depositantes residentes de patentes de invenção, divulgado pelo INPI, Instituto Nacional da Propriedade Industrial, referente a 2019. No ranking geral, no qual destacam-se as universidades, a Bosch ficou na décima-segunda colocação. Nos últimos 10 anos a Bosch do Brasil depositou um total de 351 pedidos de patentes no País e no Exterior, dos quais 47 foram concedidos.

YPF LANÇA AZUL 32 NO BRASIL

A YPF lançou no Brasil o seu Arla, o Azul 32, para veículos pesados equipados com motor diesel Euro 5. Giovanna Grassi, gerente de comunicação e marketing da empresa, disse que o lançamento faz parte de um plano que alia desempenho nas pistas e sustentabilidade. O produto auxilia na redução de emissão de poluentes e no consumo de combustível. A venda será realizada a granel ou em unidades de 20 litros.

CINQUENTA SCANIA A GÁS

Já chegou a cinquenta o número de caminhões Scania movidos a gás vendidos no País. O modelo, produzido a partir deste ano na fábrica de São Bernardo do Campo, SP, tem sido a grande aposta da montadora em sua oferta de veículos movidos a combustíveis alternativos ao diesel no Brasil. Na Europa já estão em circulação cerca de 4 mil unidades. Até agora foram vendidas dezoito unidades aos embarcadores da Pepsico e onze unidades à operadora de transportes Transmaroni. A RN transportes, primeiro cliente do modelo, comprou sete unidades.

NISSAN 20 ANOS DE BRASIL

A Nissan completou vinte anos de operação no Brasil, quando ainda era uma operação de importação – depois tornou-se fabricante nacional de automóveis e motores. A companhia começou a produzir localmente na fábrica da Renault, em São José dos

Pinhais, PR, em 2001, e inaugurou sua fábrica em Resende, RJ, em 2011, com investimento de R\$ 2,6 bilhões. Nesses vinte anos a Nissan vendeu mais de 885 mil carros aqui e produziu mais de 646 mil unidades, somando os volumes das duas fábricas.



Divulgação/Nissan



Divulgação/MB

MERCEDES-BENZ: FERRAREZ

Jefferson Ferrarez, até então chefe das operações de vans da Mercedes-Benz no Brasil, assumirá o posto de CEO da Mercedes-Benz Cars & Vans, divisão criada após a separação dos negócios de veículos comerciais pesados. Ele sucede a Holger Marquardt, que ocupou o posto por menos de um ano e deixou o Brasil para ser o novo CEO das operações da Mercedes-Benz Cars Portugal. Ferrarez ingressou no Grupo Daimler em 1989, na divisão de operações da Mercedes-Benz do Brasil.



Divulgação/Caoa

CAOA: BOTELHO

A Caoa criou uma nova diretoria, dedicada à governança, ao compliance e à LGPD, Lei Geral de Proteção de Dados, e escolheu Tatiana Botelho, que era gerente jurídica da Caoa Chery,

para assumir a nova área. Ela se reporta à diretoria executiva jurídica e fiscal, representada por Marcelo de Oliveira Elias.



Divulgação/Abraciclo

ABRACICLO: FERMANIAN

A Abraciclo elegeu sua nova diretoria para o mandato outubro de 2020 a abril de 2022 durante assembleia geral ordinária realizada virtualmente. Marcos Fermanian foi reeleito para o quinto mandato seguido como presidente da entidade. Na diretoria a novidade é Paulo Takeuchi como diretor executivo, sucedendo a José Eduardo Ramos Gonçalves, que assume a função de assessor da presidência.



Divulgação/Hyundai

HYUNDAI: CHUNG

A Hyundai nomeou Euisun Chung, há dois anos no posto de vice-chairman executivo, como chairman do Grupo. Ele é filho único de Mong-Koo Chung, por vinte anos chairman e que foi nomeado chairman honorário. O processo de sucessão no grupo chega à terceira geração, uma vez que Mong-Koo Chung assumira a companhia sucedendo ao fundador, Chung Ju-yung, seu pai.



Divulgação/FCA



Divulgação/FCA



Divulgação/FCA



Divulgação/FCA



Divulgação/FCA

FCA: AQUINO E KURDEJAK

No fim do ano Tânia Silvestri deixará a FCA para dedicar-se a projetos pessoais. Para sucedê-la a FCA desdobrou em duas a sua diretoria: para a Jeep América Latina nomeou Alexandre Aquino enquanto Everton Kurdejak será o responsável pelas operações comerciais no Brasil. Aquino é o atual gerente sênior Jeep América Latina e Kurdejak o responsável comercial por Jeep e RAM.

FCA: CAMPOS, PAIXÃO, CASTRO

Três mulheres assumiram posições de comando dentro da FCA América Latina. A diretoria de desenvolvimento de novos negócios ficará com Cristiani Campos, que passa, também, a integrar o Comitê Diretivo da FCA Latam. Está na FCA há vinte anos e ocupava a gerência sênior de planejamento financeiro e controladoria para a América Latina. Já Cristiane Paixão assume a diretoria executiva da FCA Saúde, deixando a área de customer care para Maiara Castro, que estava em qualidade.

FCA: LEITE

Marcio Lima Leite, diretor jurídico e tributário da FCA, assumiu mais uma posição: gerente de privacidade de dados. Será o líder para iniciativas de privacidade e proteção de dados.

Especial Congresso AutoData Perspectivas 2021

14

“Será muito importante observar o ritmo nos últimos meses do ano para determinar como o mercado se comportará em 2021.”

Dan Ioschpe, presidente do Sindipeças

“Historicamente não me lembro dessa diferença brutal entre o IPCA e o IGP-M vista em 2020.”

Rogelio Golfarb, vice-presidente da Ford para América do Sul

“A partir de agora o governo precisa fazer a sua parte. A indústria está preparada para atender a demanda, mas é importante melhorar o ambiente de negócios.”

Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea

“Estamos mantendo o nível de produção, o das entregas e matando um leão por dia.”

Christopher Podgorski, presidente da Scania

“Havia um avanço importante na questão do Reintegra, mas aí chegou a pandemia e o tema parou.”

Carlos Zarlenga, presidente da GM América do Sul

milhões de veículos usados foram exportados de 2015 a 2018, principalmente a partir da Europa, para países do Norte da África, da Ásia e da América do Sul, segundo cálculos do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente.

3

cores novas para veículos podem simbolizar melhor seus avanços tecnológicos na América do Sul nos próximos anos, segundo estudo da Basf: laranja, verde e cinza claro.

15

minutos é o tempo necessário para dar a veículos elétricos 100 quilômetros de autonomia em carregador ultrarrápido instalado em Caraguatatuba, SP, primeiro do País.

“A extensão desse benefício federal é questionável considerando que o prazo de vigência do regime já teria sido suficiente para a recuperação de investimentos.”

Roberto Matarazzo Braun, diretor de Assuntos Governamentais da Toyota, sobre a prorrogação dos incentivos para montadoras instaladas no Centro-Oeste, em artigo distribuído pela fabricante à imprensa



TEMOS ORGULHO EM FAZER PARTE DA JORNADA DE SUCESSO E INOVAÇÃO DA VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS.

A VWCO se mantém na vanguarda ao oferecer no mercado brasileiro equipamentos tecnológicos que contribuem com o transporte nacional.

PARABÉNS PELA SERIEDADE E COMPROMETIMENTO COM O BRASIL

Essa parceria nos motiva a desenvolver cada vez mais soluções que fortalecem os negócios do nosso cliente.

CONTEM SEMPRE CONOSCO!

MERITOR 64 ANOS NO BRASIL | 25 ANOS EM RESENDE (RJ)
CELEBRANDO AS CONQUISTAS DA VWCO



EXCELÊNCIA EM QUALQUER TEMPO

Cultivada todos os dias, essa característica da Schulz Automotiva se mostrou ainda mais importante nos tempos atuais. A excelência sempre foi nosso norte no desenvolvimento de **soluções integradas em fundição, usinagem, pintura e montagem**. A conquista dessa qualidade nos coloca como parceiros preferenciais diante de nossos clientes e referência nos setores em que atuamos no mundo todo.

O reconhecimento nos deu resiliência e ainda mais energia para seguirmos em frente. Por isso, temos a certeza de que estamos preparados para os desafios do presente e para todos que ainda virão.



Peças fundidas, usinadas, pintadas e montadas.

SCHULZ
AUTOMOTIVA

www.schulzsa.com