Ano 30 | Julho 2022 | Edição 390

# AUTODATA

From the Top
Herlander Zola,
Fiat América do Sul

Prêmio AUTODATA 2022 Melhores do setor automotivo

**PRÊMIO AUTODATA**
Conheça todos os cases finalistas para votar

**TECNOLOGIA DA SEGURANÇA**
Carros nacionais estão mais seguros mas têm de evoluir

**HÍBRIDOS E ELÉTRICOS**
Caoa Chery e Great Wall apostam na eletrificação

**EVOLUÇÃO NA AGRICULTURA**
Indústria de máquinas agrícolas sobe de nível

# MERCADO EMPACADO

Novas projeções apontam para estagnação das vendas de veículos em 2022

AUTODATA 30 1992 2022 ANOS

# Surpreenda-se com os novos extrapesados Volkswagen.

Juntos salvamos vidas.

SEGURANÇA
**A FORÇA DA TECNOLOGIA** 22

Carros nacionais estão mais seguros com o embarque obrigatório de sistemas como airbags e freios com ABS, mas ainda falta evoluir mais.

HISTÓRIA
**SCANIA FAZ 65 ANOS** 28

Fabricante de caminhões, ônibus e motores chegou em 1957 e segue crescendo com plano de investimenro de R$ 1,4 bilhão até 2024.

MERCADO
**NOVAS PROJEÇÕES** 34

Após primeiro semestre de queda indústria e concessionários revisaram para baixo suas expectativas de vendas e produção em 2022.

PRÊMIO AUTODATA 2022
**OS ELEITOS DA DISPUTA** 40

Conheça as empresas, os executivos e os produtos finalistas à mais uma edição da mais reconhecida premiação do setor automotivo brasileiro.

MONTADORA
**AUDI DE VOLTA AO PARANÁ** 68

Com regime tributário especial marca alemã reinaugurou linha brasileira para montar carros importados semidesmontados da Hungria.

ELETRIFICAÇÃO
**CAOA CHERY ACELERA** 72

Montadora agora oferece versões eletrificadas de todos os modelos à venda no Brasil: um elétrico, um híbrido plug-in e três semi-híbridos.

78 TECNOLOGIA
**OS HÍBRIDOS GREAT WALL**

Fabricante chinesa mostra no Brasil como funciona o inédito sistema híbrido plug-in com automomia de 200 km em propulsão elétrica.

82 LANÇAMENTO
**SCUDO QUER LIDERAR**

Fiat inaugura mais uma sinergia do Grupo Stellantis ao lançar furgão leve montado nas mesmas linhas de Peugeot e Citroën, em versões diesel e elétrica.

86 RECONHECIMENTO
**RANKING AUTODATA**

Os fornecedores mais premiados nos últimos três anos pelos seus maiores clientes, os fabricantes de veículos. Michelin, Denso e Basf lideram a lista.

90 ESPECIAL AUTODATA 30 ANOS
**MÁQUINAS AGRÍCOLAS**

A indústria alimentada pela potência do agronegócio brasileiro cresce e evolui rápido na rota da agricultura digital

98 SENHORES FAÇAM SUAS APOSTAS
**ETANOL COM ELETRIFICAÇÃO**

Os planos das chinesas Great Wall e Caoa Chery para usar o biocombustível brasileiro em seus carros híbridos produzidos no Brasil.

100 MEMÓRIA
**EXPORTAÇÕES ERAM A SAÍDA**

Em julho de 2010 a revista AutoData mostrou como a indústria estava retomando seus níveis de produção com as vendas para fora do País.

6
**LENTES**
Os bastidores do setor automotivo. E as cutucadas nos vespeiros que ninguém cutuca.

10
**FROM THE TOP**
Herlander Zola, vice-presidente da Fiat América do Sul, conta como fez a marca retomar a liderança.

108
**GENTE & NEGÓCIOS**
Notícias da indústria automotiva e movimentações de executivos pela cobertura da Agência AutoData.

116
**FIM DE PAPO**
Frases e números mais relevantes e irrelevantes do mês, escolhidos a dedo pela nossa redação.

# O mercado de lado - e para baixo

Por Pedro Kutney, editor

Não deu para segurar. As projeções de crescimento feitas em janeiro, que já não eram muito ambiciosas, foram à lona após um semestre em que as vendas de veículos no País caíram 14,5% em comparação com a primeira metade de 2021, que já não tinha sido grande coisa. Diante dos fatos, Anfavea e Fenabrave revisaram para o lado suas expectativas.

A entidade que reúne os concessionários esperava expansão das vendas de 7,4% este ano, incluindo automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus. Agora prevê, no máximo, um honroso zero a zero, os mesmos 2,1 milhões de veículos de 2021, o que avalia ser "bom" diante das adversidades – entendidas no momento como falta de veículos suficientes para atender os pedidos, por causa da persistente falta de componentes para produzi-los, o que ainda encobre a crise de demanda que se avizinha, com preços e juros em combinada alta perversa, tirando o poder de compra da clientela.

Esta outra crise, a de demanda, deverá ficar melhor exposta só em 2023, quando o problema da escassez de chips começar a ser resolvido. A associação dos fabricantes também vê cenário parecido, mas ainda coloca sua projeção de vendas do ano no campo positivo, reduzida de 8,5% para insignificante 1% sobre 2021. Para a produção, reduziu sua expectativa de expansão de 9,4% para 4,1%, ou 2,3 milhões de unidades. Só as exportações devem crescer acima do projetado, de modestos 3,6% para expressivos 22,2%, para 460 mil veículos – ainda que a base de comparação seja bem baixa.

O fato é que será difícil alcançar as projeções, mesmo revisadas para baixo, porque para serem alcançadas tornam necessária aceleração das vendas na casa dos 40% no segundo semestre sobre o primeiro, muito acima da média histórica de crescimento no período. Para além de quando e se o problema da produção for resolvido, está difícil enxergar quantos clientes vão sobrar com poder de pagar R$ 130 mil, na média, por um carro zero-quilômetro. O mercado que agora anda de lado já começa a apontar para baixo.

autodata.com.br AutoDataEditora autodata-editora @autodataeditora

AUTODATA **Diretor de Redação** Leandro Alves **Conselho Editorial** Isidore Nahoum, Leandro Alves, Márcio Stéfani, Pedro Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Pedro Kutney, editor **Colaboraram nesta edição** André Barros, Caio Bednarski, Soraia Abreu Pedrozo, Wilson Toume **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR e divulgação **Capa** SERSOLL/Shutterstock.com (foto) **Comercial e publicidade** tel. PABX 11 3202 2727: André Martins, Luiz Giadas e Luiz Martins **Assinaturas/atendimento ao cliente** tel. PABX 11 3202 2727 **Departamento administrativo e financeiro** Isidore Nahoum, conselheiro, Thelma Melkunas, Hidelbrando C de Oliveira, Vanessa Vianna **ISN** 1415-7756 **AutoData** é publicação da AutoData Editora e Eventos Ltda., Av. Guido Caloi, 1000, 4º andar, sala 434, 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

Divulgação/Anfavea

### HOMENS SE BEIJAM

Antônio Megale – Antoninho, Toninho, Tonico e, eventualmente, Tonhão – anunciou sua aposentadoria e é parte integrante desta foto, que reúne, à direita, seu sucessor na presidência da Anfavea, Luiz Carlos Moraes, e à esquerda o sucessor de Moraes, Márcio de Lima Leite. Ele se aposentou da Volkswagen, empresa à qual se dedicou nos últimos catorze anos, e do setor automotivo, renunciando a seu mandato como um dos vice-presidentes da Anfavea. Tunico presidiu a Anfavea de 2016 a 2019, em pleno vôo do Rota 2030. Tem, agora, a tarefa de vencer câncer que o abalou e que nos coloca fortemente, fraternalmente, a seu lado.

### HOMENS SE BEIJAM 2

Na Volkswagen será sucedido na diretoria de Assuntos Governamentais por Henrique Mendes Araújo, nos últimos dez anos gerente da área de Assuntos Jurídicos e, desde janeiro, gerente de Megale, em processo de transição. Antônio Megale também dedicou esforços à Ford e à Renault e foi o presidente da AEA, Associação Brasileira de Engenharia Automotiva, de 2012 a 2014. Nunca temeu beijos de seus amigos.

### PAPO FURADO

Acompanho o setor automotivo há tempo suficiente para poder dizer que identifico papo furado corporativo à distância. Não quero, nem de longe, me dar valor que não tenha, mas toda vez que executivo do setor diz que sua empresa acredita no Brasil tenho vontade de dar daquelas risadas que paralisam o orador, como já aconteceu, e que emudecem a plateia, o que também já aconteceu. Ou, então, de ter um acesso de êmese. Pois é óbvio que, se a empresa está instalada aqui, só veio pra cá porque o ambiente de negócios é favorável à sua lucratividade, única estratégia conhecida das empresas – e quando cito o conceito de estratégia o faço à luz de Von Clausewitz e não de marquetólogos mequetrefes de plantão. Sobre essa confusão no mundo do marketing falarei em outra ocasião.

### PAPO FURADO 2

Talvez devesse, na verdade, me dirigir ao pessoal que tem como tarefa orientar as manifestações públicas de seus dirigentes, aqueles que se dedicam à comunicação social, às relações com a imprensa e com jornalistas, à rapaziada de relações públicas. E também àquele pessoal que ganha a vida fazendo mídia training. Ou seja: quem não crê nas potencialidades de retorno financeiro dos investimentos de sua empresa no Brasil simplesmente não está aqui, não os conhecemos.

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

## CEZAR DE AGUIAR MORREU NA AUSTRÁLIA

O diário O Estado de S. Paulo, na sua edição da terça-feira, 5 de julho, comunicou a morte do físico Augusto Cezar Saldiva de Aguiar. Ele morreu de causas não declaradas em 30 de junho e foi velado na Funeral Home de Perth, Capital da Austrália Ocidental. No Brasil destacou-se pelo seu trabalho na Scania e na vida associativa, como grande incentivador e fundador da AEA, Associação Brasileira de Engenharia Automotiva, que presidiu. Ao se aposentar dedicou-se a atividades sempre relacionadas às suas áreas de interesse, particularmente a inteligência artificial, por meio da Tecknowledge International.

## CEZAR DE AGUIAR MORREU NA AUSTRÁLIA 2

Conheci-o na década dos 80, quando trabalhava na revista Quatro Rodas, apresentado pelo seu chefe de reportagem, Luiz Bartolomais Júnior: ele era dos poucos especialistas em mobilidade – vejam: ele já utilizava a palavra mobilidade quarenta anos atrás! – que ficavam muito à vontade para falar do álcool carburante e do óleo diesel, seu interesse mais direto, e de células de combustível. E dos óleos vegetais usados como combustível. E de não sei o que lambda. Divertia-se quando o qualificavam como engenheiro. Mas, acredito, o que mais nos aproximou foi ser primo de amigo meu, já gente muito grande, o agrônomo por Piracicaba e geneticista Warwick Estevam Kerr, aquele que trouxe para o Brasil o primeiro enxame de abelhas africanas, aquelas mesmas que deram a volta ao mundo depois de fugirem de seus quadros em Rio Claro, SP, em próprios da Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras, da qual era professor. Quando estive recolhido a um presídio da ditadura, Kerr, em correspondência, lembrava a experiência dos campos de concentração da Segunda Guerra e me aconselhava a juntar especialistas para darem aulas uns aos outros. Grande Warwick!!!, que enxergava longe e só não foi Prêmio Nobel porque a ditadura civil-militar trabalhou fortemente contra.

## CEZAR DE AGUIAR MORREU NA AUSTRÁLIA 3

Aguiar foi dos primeiros colaboradores da newsletter AutoData, daqueles retratados a bico de pena, sempre escrevendo sobre mobilidade e energia, sobre a interferência eletromagnética na avenida Paulista, sobre o bug do milênio em 1999... Com a AutoData Editora em pleno processo de crescimento convidei-o a coordenar a publicação AutoData Tech, edição mensal dedicada à mobilidade e às ciências. Foi um sucesso editorial e um fracasso comercial: começamos em outubro de 1995 e chegamos à quarta, e última, edição no janeiro seguinte. Era empolgante lidar com a Tech pela qualidade de conhecimento que fomentava. Música era outra área de seus interesses: pianista exímio foi produtor de discos com o selo CDA, de Contemporary Digital Arts, obras-primas do jazz e da música clássica. Dedicou-se, igualmente, à culinária por meio de uma escola que ensinava a processar e a produzir alimentos... por meio de conhecimentos da física e da química.

Acervo pessoal

# NOVO CHEVROLET EQUINOX. CONFIANÇA É O INÍCIO PARA TODA JORNADA.

**3 ANOS DE GARANTIA**

## #CONFIANÇAABORDO

Com planejamento, nenhuma jornada é uma simples aventura. E com o Novo Chevrolet Equinox você estará preparado para encarar qualquer caminho com a confiança de quem sabe o que está fazendo. Conte com a conectividade em qualquer destino com Wi-Fi nativo*, projeção sem fio, Spotify e Alexa integrados, motor turbo de 172 cv, tração integral AWD para ter mais performance para superar obstáculos, além de toda a segurança da tecnologia de frenagem automática de emergência e muito mais para você ser um verdadeiro planejador – e não um simples aventureiro. Novo Chevrolet Equinox. Bem-vindo a bordo.

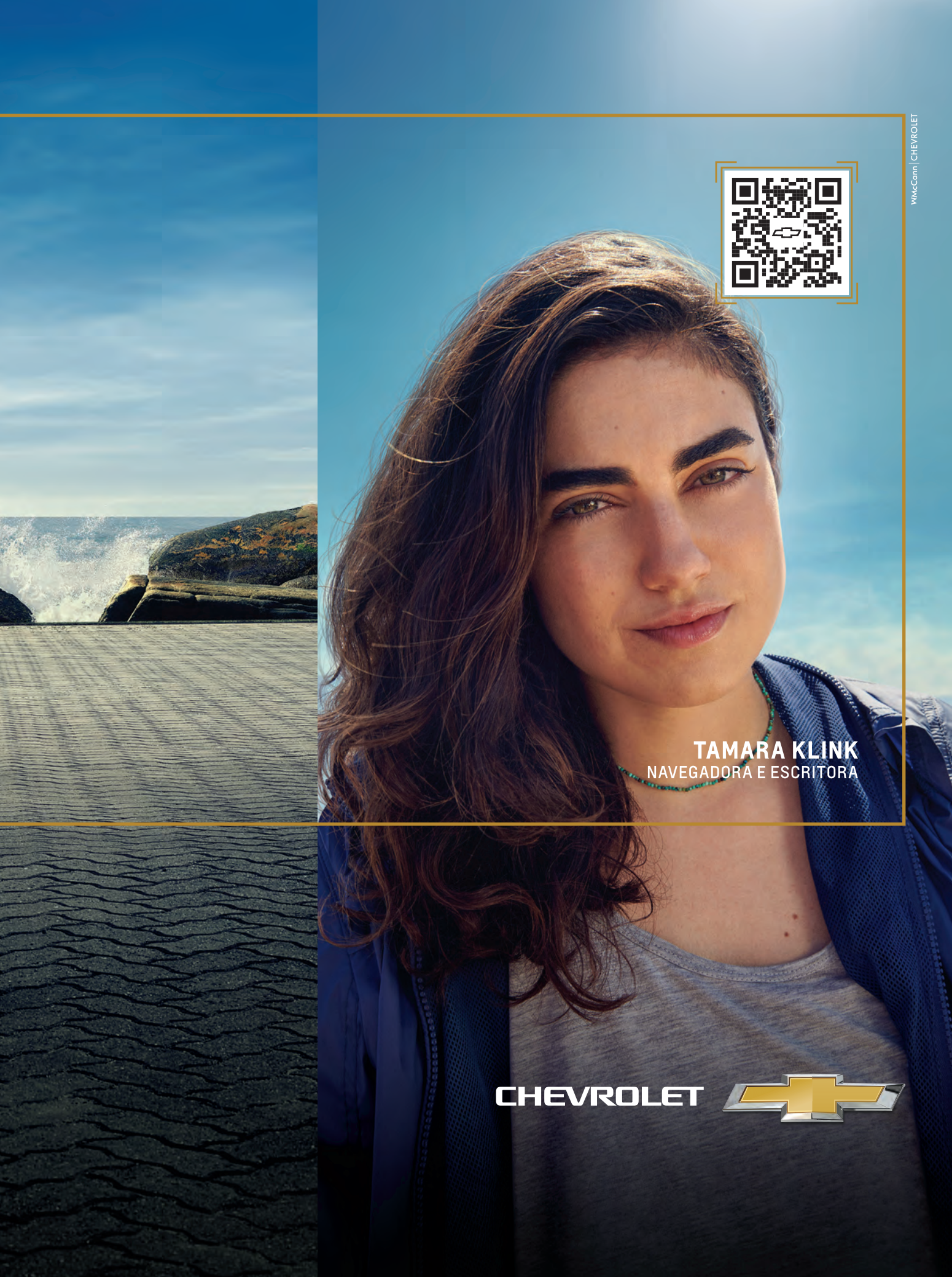
## ENCONTRE NOVOS CAMINHOS

Saiba tudo sobre o Novo Chevrolet Equinox em: chevrolet.com.br/suvs/equinox

IBAMA PROCONVE HOMOLOGADO

Juntos salvamos vidas.

Os veículos Chevrolet estão em conformidade com o Proconve - Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores. SAC: 0800 702 4200.
*Wi-Fi nativo é um serviço prestado pela Claro S.A.


TAMARA KLINK
NAVEGADORA E ESCRITORA
CHEVROLET
WMcCann | CHEVROLET

# O técnico da virada

Herlander Zola disse que "estava feliz na Audi" quando aceitou a proposta de dirigir as operações comerciais da Fiat na América do Sul. Ele chegou no meio de 2017, no pior momento da empresa no País, atraído pela autonomia que teria para influenciar no desenvolvimento de novos produtos, nos seus preços e conteúdos, para definir "uma nova lógica de negócios", algo que nunca teve nos empregos anteriores no setor, com passagens por Volkswagen, BMW e Audi.

Zola confessa: "Era muito desafiador e em alguns momentos tive dúvidas se tudo aquilo ia de fato acontecer. Mas cinco anos depois vejo que tomei a decisão acertada". Cinco anos e 9 pontos porcentuais de participação de mercado separam aquele começo do momento atual da Fiat no mercado brasileiro, onde recuperou a liderança e domina quase um quarto das vendas.

Como técnico dessa virada na entrevista a seguir Zola conta como foi feito o planejamento para transformar a Fiat, reduzir sua dependência de carros populares, repaginar sua imagem, reformar as concessionárias e voltar aos resultados positivos: "Alguns anos atrás eu não ficaria tão feliz em falar sobre a Fiat como agora".

**Por dezessete anos o senhor ocupou cargos de direção no marketing de três marcas alemãs, Volkswagen, BMW e Audi. Por que, em 2017, decidiu deixar uma fabricante premium para dirigir uma marca popular como a Fiat?**

Nas marcas de luxo, nas quais trabalhei por cinco anos somando BMW e Audi, o trabalho é adaptar produtos que já existem lá fora para as necessidades internas: a flexibilidade é mínima e os volumes aqui são baixos. A situação é inversa nas marcas de massa, como Volkswagen e Fiat, que têm capacidade de desenvolver produtos localmente: é possível construir do zero um veículo moldado à necessidade do cliente. Isso aumenta demais a autonomia de um gestor de marca. Essa foi minha principal motivação para mudar para a Fiat, que naquele instante vivia um dos piores momentos em sua trajetória no País. O que cativou foi o nível de autonomia para interferir e influenciar nos resultados, pois havia um papel em branco para definir uma nova lógica de negócio, com liberdade para interferir no desenvolvimento de novos produtos, preços e conteúdos. Tive várias dúvidas se isso iria acontecer de verdade mas hoje, cinco anos depois, vejo que tomei uma decisão acertada.

**O senhor avalia que essa maior autonomia é uma característica da Fiat?**

Sem dúvida. O nível de liberdade e autonomia que temos na Fiat na região é algo de que outras montadoras não dispõem. Mas acho que isso está atrelado aos resultados que estamos conseguindo.

**Quando o senhor chegou à FCA para dirigir a Fiat a empresa apresentava o seu pior desempenho em vinte anos. Tinha perdido a liderança do mercado brasileiro em 2016 e em 2018 a participação caiu para o piso de 13,2%, no terceiro lugar do ranking nacional. Qual era seu pensamento sobre esse momento tão negativo na época?**

Meu primeiro dia na Fiat coincidiu com o lançamento do Argo. Nunca participei da apresentação de um produto

Divulgação/Fiat

> "A autonomia para desenvolver um produto do zero, definir preços e conteúdos, foi minha principal motivação para mudar para a Fiat, que naquele instante [em 2017] vivia um dos piores momentos em sua trajetória no País."

com uma reação tão fria da plateia de jornalistas e concessionários. Isso era consequência do que o carro entregava e do que a empresa tinha definido para aquele produto. O primeiro desafio foi identificar o porquê do desempenho fraco do carro. Muito rapidamente percebemos que o nível de conteúdo e preço estavam desajustados, não davam ao Argo a possibilidade de competir diante dos concorrentes certos. Acertar essa lógica era algo muito desafiador para alguém que estava chegando como eu. Foi quando a autonomia para trabalhar fez diferença. Conseguimos reposicionar o carro, os volumes cresceram e a imagem da marca começou a melhorar.

**A partir de 2020 a Fiat ganhou participação e em 2021 retornou à liderança do ranking com quase 22% do mercado. A quais fatores o senhor atribui essa ascensão tão rápida?**

Esse resultado foi construído a partir de 2018, quando começamos a planejar o rebranding, o processo de reposicionamento da marca, que teve peso relevante na recuperação. Iniciamos um movimento para mostrar que a Fiat entregaria mais valor com novos produtos e novas tecnologias, para depender menos de modelos populares – que por catorze anos garantiram a liderança no mercado brasileiro. Para além dos produtos o plano contemplou uma nova identificação visual, a mudança do logotipo para letras grandes escritas ao lado das cores da Itália, para resgatar a força da origem da marca. Isso se desdobrou na reformulação de todos as concessionárias: hoje, 60% da rede Fiat, quase trezentos pontos no Brasil, já foram repaginados e até março de 2023 todas as quinhentas lojas devem estar reformadas. Com os produtos que estavam chegando, mais os investimentos em comunicação, as novas tecnologias e os incentivos que oferecemos, demos segurança aos concessionários para assumir o investimento que varia de R$ 500 mil a R$ 3 milhões na reforma. Isso mudou a percepção dos clientes, que têm impressão completamente diferente do que tinham ao entrar em uma concessionária reformada. Tenho convicção de que essa retomada não seria possível se ainda tivéssemos uma rede completamente sucateada como era. Com novos produtos, novas concessionárias, nova comunicação e novo visual mostramos no ponto de venda que a marca evoluiu, trabalhou para melhorar a qualificação das equipes e a satisfação dos clientes. Junto com tudo isso chegou o primeiro produto dessa nova Fiat, a nova Strada, lançada no fim de junho de 2020.

**O que fez mais efeito para a Fiat ganhar mercado: lançamentos da nova Strada e do SUV Pulse ou a crise dos semicondutores que paralisou os concorrentes?**

Fizemos o pré-lançamento da nova Strada em março de 2020, pouco antes da pandemia [chegar ao Brasil], como estava planejado. Mas logo depois não tivemos mais como fazer o lançamento, pois fábricas e concessionárias foram fechadas. Naquele momento, em abril, toda a indústria recuou, abortou planos, cancelou as programações com os fornecedores. E nós precisamos tomar a decisão de lançar ou não a Strada. Então decidimos não só lançar mas manter o mesmo volume

CNH INDUSTRIAL

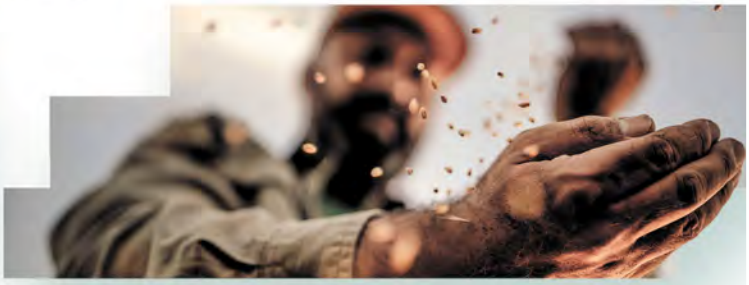
Breaking New Ground

Innovation Sustainability Productivity

A CNH Industrial é uma empresa de equipamentos e serviços de classe mundial, impulsionada por seu propósito Breaking New Ground, que é focado em Inovação, Sustentabilidade e Produtividade.

Buscamos soluções sustentáveis para alimentar e abrigar uma população em constante crescimento, atuando nos segmentos essenciais ao desenvolvimento do país: Agricultura e Construção.

Estamos concorrendo ao Prêmio AutoData 2022 nas seguintes categorias:
**Montadora de Máquinas Agrícolas e de Construção** e **Sustentabilidade**.



CASE IH AGRICULTURE | NEW HOLLAND AGRICULTURE | NEW HOLLAND CONSTRUCTION | CASE CONSTRUCTION | CNH INDUSTRIAL CAPITAL

projetado antes da pandemia. Nosso objetivo inicial era aumentar as vendas da Strada em 25% na comparação com o modelo anterior, mas nos primeiros três meses vendemos o triplo: hoje esse volume é o dobro. O tamanho da carteira de clientes que formamos nos deu confiança para aumentar os pedidos aos fornecedores [antes que a falta de semicondutores se estabelecesse]. Isso se configurou em vantagem estratégica, pois tivemos melhores condições para atender à demanda. O que nos deu essa vantagem foi a reformulação da Strada, que aumentou o número de consumidores porque, além de continuar sendo ferramenta de trabalho, tem 50% das vendas concentradas nas versões com cabine dupla de quatro portas, com conforto, tecnologia e conectividade de um carro de passeio, algo que só ela tem [no segmento], assim como o câmbio CVT [automático] que aumentou ainda mais a procura. Por isto a Strada é um grande divisor de águas nessa história que estamos construindo com a Fiat, pois nos garantiu volumes. E depois dela ainda vieram os reforços da nova Toro e do Pulse, outro sucesso que vem se consolidando no segmento dos B-SUVs.

**Este ano a Fiat segue na liderança com domínio de quase um quarto das vendas. Esta é uma posição sustentável mesmo depois que os concorrentes voltarem a produzir com mais capacidade?**

Tenho a convicção de que sim. Estamos ganhando o reforço de mais alguns produtos, como o utilitário Scudo e especialmente o segundo SUV, o Fastback que chega agora no segundo semestre. Teremos muitas novidades que devem nos ajudar a consolidar nossos resultados. Claro que quando os concorrentes voltarem a produzir mais o nosso nível de participação não será o mesmo, sabemos disso, mas posso garantir que a Fiat está absolutamente preparada para seguir na liderança.

> "A nova Strada nos deu uma vantagem competitiva. Com o tamanho da carteira de clientes que formamos logo no lançamento, em 2020, aumentamos os pedidos aos fornecedores e tivemos melhores condições de atender à demanda"

**Considerando que o País tem 11 milhões de desempregados e muito mais gente na informalidade o mercado de carros novos vem diminuindo. Isso prejudica os planos de crescimento?**

Quando tivermos uma situação mais clara sobre resultado de eleições e cenário político a tendência é de baixa de juros e teremos um cenário bem mais favorável do que estamos observando agora. Se isso efetivamente acontecer as perspectivas melhoram porque a dimensão da indústria automobilística é quase que diretamente proporcional ao custo dos financiamentos. Mas outro movimento deve acontecer: frotistas que têm frotas envelhecidas, porque hoje não conseguem comprar os volumes na velocidade que gostariam por causa das restrições produtivas, devem fazer pedidos representativos, mas isso se a produção voltar ao normal, o que é a nossa expectativa. Também deveremos ver mudanças no comportamento do consumidor de automóveis nos próximos anos, que tendem a procurar cada vez mais alternativas como as assinaturas de veículos.

**Carros negociados por vendas diretas a locadoras costumam ter grandes descontos. A Fiat dominou 29% dos emplacamentos por vendas diretas de janeiro a maio, enquanto no varejo das conces-**

# NEO STEEL

## FINALISTA DO PRÊMIO AUTODATA 2022

**A Neo Steel e o Grupo ABG agradecem pelo reconhecimento de AutoData e pelo compromisso dos seus colaboradores na busca pela excelência.**

Prêmio AUTODATA 2022 Melhores do setor automotivo

NEO STEEL

www.neosteel.com.br

SP - Araçariguama • MG - São Joaquim de Bicas

ADAMO PUBLI. (11) 99305-6686

**sionárias a marca também é líder, mas a participação foi bem menor, 17,3%. Esta é uma estratégia pensada ou é uma situação momentânea? É sustentável e rentável?**

É, sim, uma estratégia pensada. Posso garantir que as vendas a locadoras hoje são completamente diferentes do que eram há alguns anos. A partir do momento que entramos na pandemia e a capacidade produtiva foi restringida por falta de componentes o jogo mudou porque não há mais ociosidade, pois vendo tudo o que produzo nos canais mais rentáveis e, então, aqueles descontos não existem mais. Para manter o negócio as locadoras precisaram pagar mais. Com o esperado aumento de vendas ao setor de locação a partir do ano que vem pode ser que alguns descontos sejam concedidos, mas não no mesmo nível de antes. Um segundo fator que influencia o volume de vendas diretas é o portfólio. No caso da Fiat temos mais de 50% de participação nas vendas de picapes no País, que são ferramentas de trabalho muito procuradas por produtores rurais, que podem comprar por faturamento direto de fábrica. Por isso é enorme a participação de vendas diretas em veículos como Strada, Toro, Fiorino e Ducato. Com esses produtos este canal continuará sendo muito importante para a Fiat e é saudável, inclusive para os concessionários, que em muitos casos fazem a intermediação dessas vendas.

> "Vendas a locadoras são completamente diferentes do que eram. O jogo mudou porque não há mais ociosidade nas fábricas, pois vendo tudo que produzo nos canais mais rentáveis e, então, os grandes descontos não existem mais."

**O consumidor de fato passou a preferir somente picapes, SUVs e agora os fastback? Ou é a indústria de novo impondo seus modelos como já fez no passado? E, considerando essa hipótese, carros como Argo e Cronos estão com os dias contados?**

Definitivamente não. Ir contra aquilo que o cliente demanda é o maior erro que qualquer empresa pode cometer. Do nosso lado, baseados no trabalho que fazemos para identificar necessidades dos clientes e novos nichos, vemos que esses tipos de carrocerias [picapes e SUVs] têm alta atratividade em quase todo o mundo. Mas manter a diversidade do portfólio também é importante, pois continuaremos tendo consumidores que querem sedãs ou hatchbacks. Temos grande expectativa que o Fastback terá sucesso parecido com o que teve a Toro, quando a Fiat praticamente inaugurou um novo segmento [um SUV com caçamba], mas tenho a convicção de que esse novo segmento não neutralizará nenhum outro.

**A Fiat sempre teve estilo agressivo de comunicação, com ações como a de permitir que o público escolhesse o nome do Pulse no fim do Big Brother Brasil. Agora, como parte na Stellantis, esse estilo poderá ser repassado às outras marcas do grupo como Jeep, Peugeot e Citroën?**

As possibilidades que temos na Stellantis não poderiam ser mais positivas: temos a oportunidade de aproveitar o que cada marca tem de melhor. Todas ganharão com isso. Teremos alguma disputa interna, natural e saudável, para que em determinado momento cada marca possa trazer o holofote para seu produtos, mas há espaço para todas. Ainda estamos no momento inicial da fusão e o nível de maturidade dessa relação avançará com o tempo, para

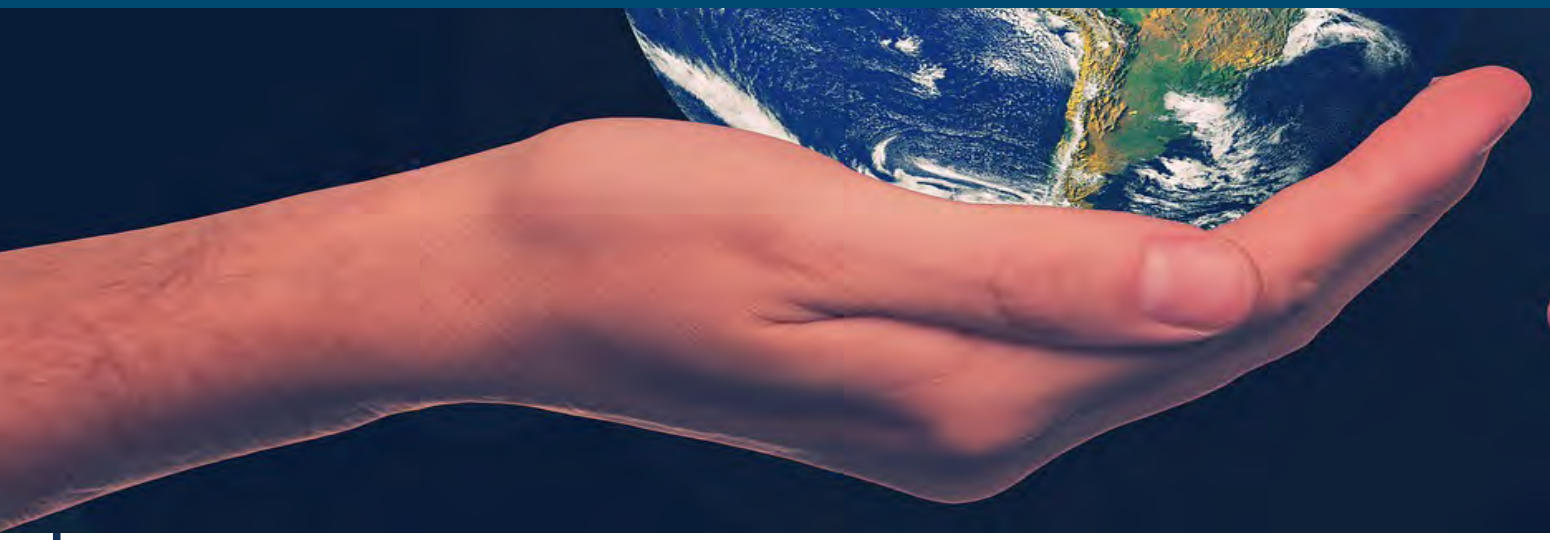
> "Claro que quando os concorrentes voltarem a produzir mais o nosso nível de participação não será o mesmo, sabemos disso, mas a Fiat está preparada para seguir na liderança."

que cada marca ocupe seu espaço com conforto e sem sobreposições.

**Como a Fiat pretende explorar a eletrificação na América do Sul? Hoje só conta com as importações do 500e e do Scudo elétrico. Com a isenção de imposto de importação para elétricos a Fiat pretende trazer mais modelos? E modelos híbridos flex: a Fiat terá?**

A resposta é sim. O processo de eletrificação ganhará mais força, mas essas opções ainda estão distantes da maior parte dos consumidores brasileiros. Estaremos prontos quando aumentar a acessibilidade a esses produtos, seja por incentivos do governo ou por disponibilidade de infraestrutura. Temos a possibilidade de localizar a produção de híbridos e elétricos no Brasil, mas isso quando o mercado mostrar potencial para justificar o investimento. É algo que está no alto de nossa lista de prioridades: há muitos estudos em andamento sobre hibridização e eletrificação de alguns produtos que já estão no portfólio. O híbrido flex é a maior dessas possibilidades. Também temos acesso ao portfólio do grupo na Europa e nos Estados Unidos para expandir muito rapidamente a oferta de híbridos e elétricos importados. Esses dois caminhos estão sendo trilhados, tanto para localização como para importação. ■

# ESG TRARÁ SALTO SUSTENTÁVEL PARA O PLANETA



As práticas ambientais, sociais e de governança passam a ser um grande diferencial para tornar uma empresa mais qualificada e competitiva

A importância do acompanhamento dos indicadores socioambientais e dos fatores relacionados às mudanças climáticas estão mudando no Brasil e no mundo. A partir de 2020, os aspectos relacionados ao ESG fizeram com que a sustentabilidade, juntamente com a materialidade e os indicadores de desempenho dessem uma nova direção para as empresas, tornando esse assunto parte da estratégia, da gestão e da comunicação.

O fato é que um número cada vez maior de companhias vem se mobilizando para alcançar os melhores indicadores da pauta ESG. Essa sigla que abriga preocupação ambiental, social e de governança corporativa pode trazer um novo modelo sustentável para o mundo e se continuarmos nessa marcha,

poderemos considerar que em alguns anos, evoluímos. Os fatores sociais e ambientais realmente entraram para a pauta das corporações e mostram o valor de cada negócio. Afinal, revelam como as empresas vem enfrentando ou se adaptando às mudanças climáticas, como lidam com seus produtos e processos, com seus consumidores, seus colaboradores e com seus stakeholders.

Globalmente as empresas vêm acompanhando este movimento. No Brasil a Trufer tem se destacado ao oferecer soluções, dentro do setor automotivo, principalmente ligadas ao âmbito ambiental. Esse é o seu negócio principal há mais de 60 anos. Por meio do seu trabalho diário e expertise que conquistou ao longo dos anos, a empresa consegue incentivar as empresas a tomar medidas efetivas relativas aos seus processos operacionais e oferece meios para que seus clientes façam inspeções e consigam enxergar com mais clareza se estão dentro de normas ambientais.

A empresa está totalmente engajada no processo de reciclagem do setor automotivo, retirando sucata de ferro e aço para posterior processamento e encaminhamento para as usinas e fundições. Esse não é um trabalho fácil, pois exige mais que responsabilidade, exige respeito e muito conhecimento técnico.

O processo é feito de forma sustentável e alinhado com todos os requisitos legais aplicáveis, com suporte de um Sistema Integrado de Gestão que atende os requisitos das Normas NBR ISO 9001:2015 e NBR ISO 14001:2015. E não poderia ser diferente.  Para lidar com questões tão impor-

**A Trufer está engajada no processo de reciclagem do setor automotivo, retirando sucata de ferro e aço para posterior processamento e encaminhamento para as usinas e fundições**

tantes não poderia atuar sem certificação e há alguns anos buscou auditoria para ter certeza de que estava indo além das legislações. Hoje a Trufer é auditada regularmente em relação ao atendimento da legislação ambiental aplicável por um órgão certificador internacional (SGS ICS).

Para facilitar a logística e atuar onde o cliente está, a empresa construiu uma grande infraestrutura para garantir que estivesse o mais próxima possível de fontes geradoras de sucata e ferro. Para isso, atua com filiais em vários estados do Brasil, e possui frota própria de veículos para a retirada da sucata junto às mais diversas fontes geradoras de resíduos.

Os inúmeros tipos de resíduos provenientes de grandiosas operações que fazem parte da indústria automotiva foram o ponto de partida para a criação de divisões específicas dentro da Trufer. Para cada forma de atuação, divisões como a do aço, por exemplo, que destina matéria-prima para a indústria de transformação, corte e estamparia. A divisão do aço inoxidável, responsável por destinar pacotes e " bags" ideais para fundições e, sucata mista, ideal para usinas. A divisão do ferro, que despacha o metal para fins siderúrgicos e de fundições.

Alinhada com as necessidades do setor automotivo na destinação de seus resíduos, a Trufer concebeu uma nova maneira de destruir peças de veículos que em hipótese alguma devem retornar ao mercado. Investiu em tecnologia e colocou à disposição do setor uma unidade móvel chamada A TR.UMP, que possui alta capacidade de produção e processa qualquer tipo de sucata ferrosa onde ela estiver. Sua capacidade produtiva é de até 20 toneladas por hora, o que

# A Trufer é auditada regularmente em relação ao atendimento da legislação ambiental aplicável por um órgão certificador internacional

significa que os resíduos ferrosos terão a destinação certa em menor tempo possível.

Recolher sucata é um trabalho mais que nobre nessa operação e a Trufer sabe bem disso. Por isso oferece para o mercado mão de obra especializada, que pode atuar diretamente nas linhas produtivas, nas dependências das empresas geradoras de sucata. Como um exército do bem, seu pessoal atua de forma terceirizada com o apoio de enfardadeiras, empilhadeiras, prensas móveis, com capacidade de prensagem e destruição de veículos inteiros. É possível operar em tempo integral processar o recolhimento e garantir assertividade na separação dos resíduos.

# Carros nacionais estão mais seguros, mas ainda não é o bastante

Equipamentos como freios com ABS e airbags ajudam a reduzir acidentes e fatalidades, mas é preciso fazer muito mais

Por Wilson Toume

Divulgação/Latin NCAP

Não é preciso ser especialista para constatar que os automóveis vendidos no mercado nacional são mais seguros hoje quando comparados com aqueles disponíveis há dez anos. Essa percepção é reforçada pelos projetos mais modernos de veículos, já pensados para adotar sistemas de segurança ativa e passiva, mas o impulso principal vem da entrada em vigor de legislações que obrigam a adoção de equipamentos como ABS nos freios e os airbags frontais.

Obrigatórios em todos os carros novos vendidos no Brasil desde 2014 os dois itens contribuíram para a redução do número de acidentes e de fatalidades no trânsito.

Reprodução/Internet

De 2011 a 2020 houve redução de 30%, de acordo com levantamento realizado pelo IHME, Instituto para Avaliação de Métricas em Saúde, da Universidade de Washington. O resultado pode parecer animador, mas foi insuficiente para cumprir a meta de baixar em 50% o número de mortes e lesões no trânsito, conforme estipulado pela OMS, Organização Mundial de Saúde, e pela ONU na primeira edição do plano Década de Ação pela Segurança no Trânsito de 2011 a 2020, que já entrou na segunda fase para o período 2021-2030 com proposta de nova redução de 50%.

A evolução dos sistemas de segurança veicular caminham nessa direção. Criado há mais de quarenta anos o sistema de airbags evoluiu bastante e hoje oferece ainda mais segurança. Por meio de sensores internos e externos uma unidade de controle de airbag de última geração identifica o tipo de acidente, bem como sua gravidade, e aciona simultaneamente airbags e tensor dos cintos somente se for necessário.

Em apenas 10 milissegundos – dez vezes mais rápido do que uma piscada – a central eletrônica interpreta os dados dos sensores para determinar se o motorista simplesmente pisou no freio, colidiu com outro automóvel ou se o veículo teve um acidente grave, colisão ou corre o risco de capotar. Se a situação representar perigo o sistema é disparado e, em 30 milissegundos, os airbags são totalmente inflados.

O sistema antitravamento dos freios ABS também foi lançado há mais de quatro décadas e, desde então, vem contribuindo para que motoristas mantenham o controle do carro em frenagens de emergência, impedindo que as rodas travem mesmo quando o condutor pisa no pedal com toda a força. A função do sistema ABS não é reduzir a distância de parada mas permitir que o motorista possa desviar de obstáculos durante a frenagem.

## PODE MELHORAR

Alejandro Furas, secretário geral do Latin NCAP, Programa de Avaliação de Carros Novos, concorda que os veículos à venda no Brasil estão mais seguros, mas faz uma ressalva: não existem requisitos técnicos que permitam o controle de produção dos equipamentos, e por isto não há como garantir que os airbags produzidos aqui sejam tão eficientes quanto os modelos europeus ou estadunidenses.

Além disso, de acordo com Furas, as montadoras na Europa e nos Estados Unidos buscam se destacar nas avaliações de segurança: "Se você analisar os carros vendidos nesses mercados verá que a maioria tem quatro ou cinco estrelas nos testes". Por aqui a preocupação parece ser apenas cumprir o que a legislação exige, nada além.

Michel Braghetto, gerente de marketing da divisão de sistemas de controle de chassi da Bosch, vê cenário diferente: "Certamente os veículos produzidos atualmente na região do Mercosul são mais seguros, principalmente em mercados que tendem a acompanhar as evoluções daqueles mais maduros. Nesse sentido o Brasil se sobressai".

Ele esclarece: "Além do aumento significativo de taxas de instalação de tecnologias como o controle eletrônico de estabilidade, a frenagem automática de emergência e o alerta de permanência em faixa [sistemas ainda não obrigatórios e presentes nas versões mais caras dos carros], observamos também esforços para melhorar a estrutura veicular no que tange ao impacto lateral contra barreira e poste".

Divulgação/Volkswagen

Marcus Vinícius Aguiar, vice-presidente da AEA, Associação Brasileira de Engenharia Automotiva, concorda com Braghetto e diz que os carros produzidos aqui são idênticos aos modelos feitos no Exterior porque as plataformas são as mesmas: "Por questões econômicas não se produz mais um automóvel específico para o mercado brasileiro, como se fazia antigamente. Hoje temos plataformas globais que são difundidas para outros países. Em termos de estrutura e de tecnologia os nossos veículos hoje estão em nível de igualdade com os que são oferecidos lá fora".

Não é o que vêm mostrando as mais recentes avaliações do Latin NCAP, realizadas na Alemanha, que não são reconhecidas pelas empresas fabricantes de veículos no Brasil. Quando são submetidos aos testes mais rigorosos como os já aplicados na Europa pelo Euro NCAP os modelos mais populares produzidos no Brasil e vendidos em alguns países da América Latina têm resultados pífios, pontuando de três estrelas para baixo ou até mesmo ficando com nota zero.

## FALTAM ESTATÍSTICAS

Embora airbags e freios com ABS sejam obrigatórios nos carros nacionais novos desde 2014 ainda não existem levantamentos que mostrem a efetividade desses equipamentos na redução de acidentes e mortes. Mas é razoável utilizar alguns estudos realizados no Exterior.

De acordo com um levantamento de 2015 publicado pela NHTSA, sigla em inglês para Administração Nacional de Segurança Rodoviária, dos Estados Unidos, as bolsas infláveis contribuem para reduzir em 29% as mortes de motoristas e em 32% as de passageiros com 13 anos ou mais no banco dianteiro. A mesma entidade calcula que o uso combinado do airbag com cinto de segurança de três pontos ajuda a reduzir em 61% o risco de morte em colisão frontal.

Já o ABS tem função ainda mais importante ao evitar que um acidente aconteça. Estudo do IIHS, instituto de segurança rodoviária ligada às seguradoras dos Estados Unidos, mostra que freios com ABS podem diminuir em até 37% o risco de acidentes fatais e evitam 23% das colisões.

Outro estudo, realizado em 2008 pelo Cesvi Brasil, Centro de Experimentação e Segurança Viária, mostrou que se todos os veículos leves e caminhonetes da frota brasileira naquela época, estimada em 49 milhões de veículos, fossem equipados com airbags isso teria contribuído para evitar a morte de aproximadamente 490 pessoas por ano, além de evitar ferimentos em mais de 10 mil pessoas.

# RENAULT KWID
## o SUV dos compactos

DPZ&T

## faça seu dia ser grande

design totalmente renovado
media evolution de 8" com espelhamento de smartphone
o mais econômico da categoria

IBAMA PROCONVE HOMOLOGADO Juntos salvamos vidas.

renault.com.br

### EVOLUÇÃO VAI CONTINUAR?

Com a forma de vender adotada por boa parte das montadoras, de focar na produção de veículos mais caros e rentáveis, é natural imaginar que os automóveis passarão a contar com mais tecnologias e ficarão ainda mais seguros.

Michel Braghetto, da Bosch, não só concorda com esse raciocínio como diz que isso já ocorre: "Essa planificação tem contribuído para oferecer soluções como ESP [controle de estabilidade], AEB [frenagem automática de emergência] e LDW [alerta de permanência em faixa] mesmo antes que sejam sistemas demandados pela legislação. Observamos uma forte aceleração na oferta de ADAS [sigla em inglês para sistemas avançados de assistência ao motorista], que passaram a ser um diferencial competitivo das marcas".

Ele cita, por exemplo, que a frenagem automática de emergência já está disponível de série ou como opcional em 41% das versões de veículos vendidos no Brasil, enquanto 34% têm a opção de alerta de permanência em faixa.

Para Marcus Vinícius Aguiar, da AEA, a tendência é que os carros fiquem mais seguros. Mas ele faz uma ressalva: "O custo é um grande obstáculo, pois no Brasil trabalhamos com produção anual de aproximadamente 2 milhões de veículos por ano, volume muito baixo para amortizar o custo de novas tecnologias. Por causa disso, na maioria das vezes, vale mais a pena importar a peça do que produzir aqui. E como se não bastasse ainda estamos enfrentando o problema da falta de componentes".

Reprodução/Internet

### MONTADORAS ATRASAM

A questão financeira também faz Alejandro Furas, do Latin NCAP, ser reticente quanto à segurança dos carros nacionais: "Eu espero que os veículos sejam mais seguros, mas se as montadoras não adotarem os equipamentos como itens de série não adianta muito. Se estamos falando em democratizar a segurança dos carros no Brasil não podemos aceitar que somente as versões mais caras tragam todos os equipamentos de segurança".

De acordo com o secretário geral do Latin NCAP existe um lobby muito forte das fabricantes de automóveis no Brasil para dificultar, ou tornar mais lento, o processo de adoção obrigatória de novos itens de segurança, pois o desejo das empresas é flexibilizar as normas.

"Se a Anfavea é tão proativa no quesito segurança quanto diz ser não existe motivo para o Brasil não estar mais próximo pelo menos do que é adotado na Índia em termos de segurança automotiva. O Brasil tem planejamento para adotar obrigatoriamente airbags laterais e de proteção para o pedestre, mas só em 2030, enquanto a Índia adotará tudo isso nos próximos dois anos."

Não se pode esquecer que a entrada em vigor da obrigatoriedade de controle de estabilidade e de luzes de condução diurna como itens de série em todos os carros novos nacionais foi postergada para 2024, atendendo ao pedido ao governo das montadoras, via Anfavea, que se justificaram alegando as dificuldades provocadas pela pandemia. A inclusão de testes de impacto lateral para homologação de novos veículos também foi adiada em dois anos.

Alejandro Furas observou ainda que existem muitos carros produzidos no País e que são exportados para o México que estão sendo substituídos, lá, por modelos feitos na Índia: "Isso diz muita coisa. Não vou discutir questões de custos ou impostos, mas em termos de produto acho preocupante que a indústria brasileira fique tão para trás". ■

AXALTA®

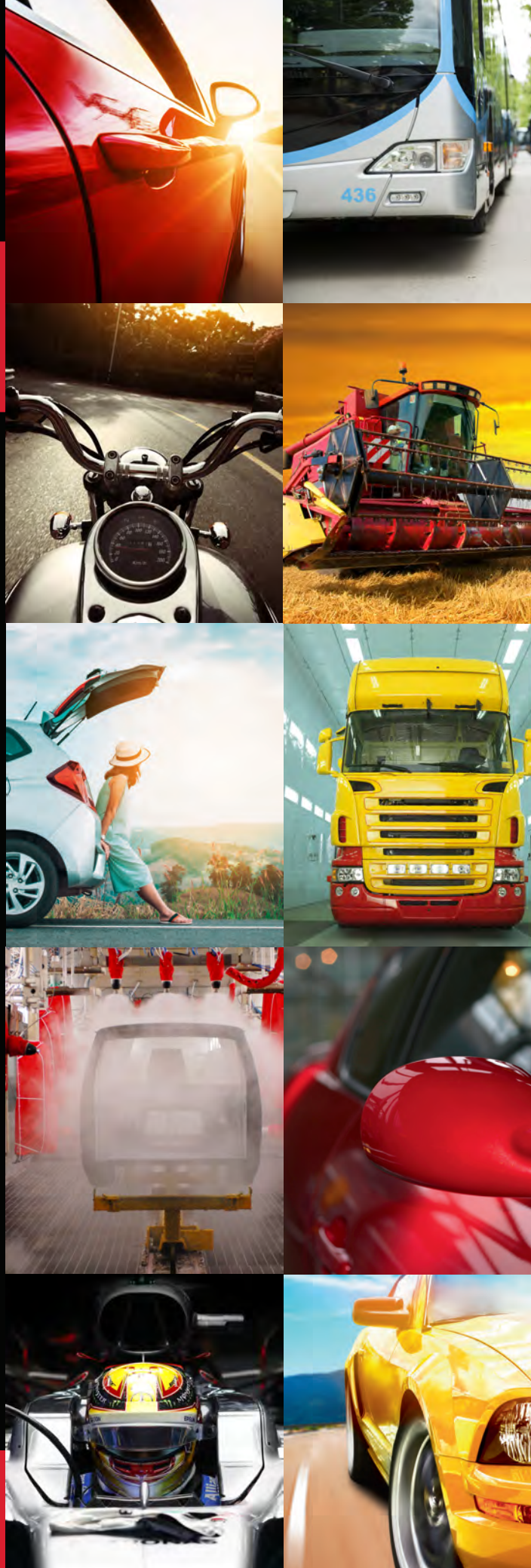
## Premiada pelas montadoras mais exigentes do mercado!

Axalta é uma empresa global focada exclusivamente em revestimentos, com as mais sofisticadas tintas e soluções inteligentes, que embelezam o veículo além de proteger a carroceria, aumentando a sua vida útil.

Axalta Brasil **assume a liderança como a melhor na categoria de Tintas** no **Ranking de Qualidade e Parceria da AutoData em 2022** que reúne, em único reconhecimento, as empresas que mais se destacaram como fornecedores OEM do setor automotivo nos últimos trinta e seis meses.

AXALTA
DESENVOLVENDO
TECNOLOGIA EM CORES

www.axalta.com.br
/AxaltaBrasil



Divulgação/Scania

# Scania completa seis décadas e meia na estrada brasileira

## Empresa produtora de caminhões e ônibus investe R$ 1,4 bilhão na fábrica de São Bernardo até 2024

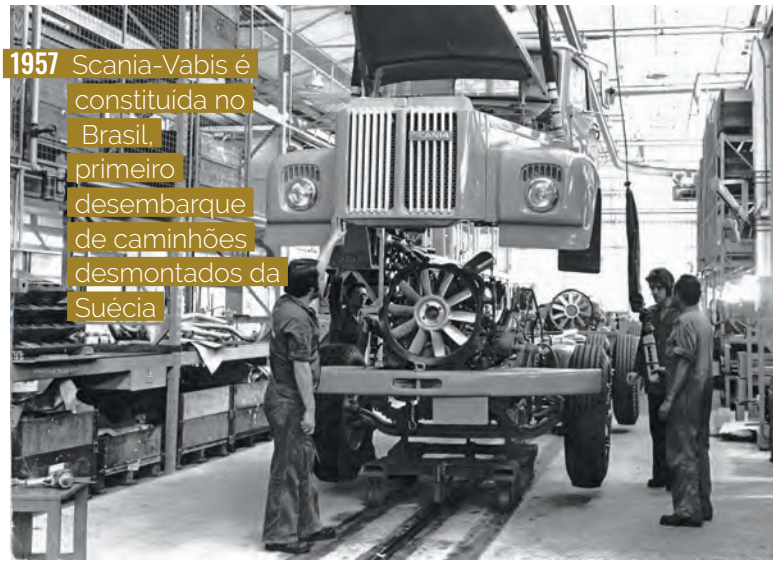
Por Soraia Abreu Pedrozo

Foram 24 mil entardeceres. O cálculo, estimado pelo CEO da Scania Latin America, Christopher Podgorski, ilustra os 65 anos da fabricante de caminhões e ônibus no Brasil, celebrados em 2 de julho. Naquela data, em 1957, foi constituída a Scania-Vabis do Brasil S/A Motores Diesel, com o desembarque no País de caminhões desmontados vindos da Suécia, que aqui eram montados e comercializados pela Vemag.

"A jornada de evolução da Scania no Brasil começa lá atrás com uma dose grande de pioneirismo, coragem e inovação de um grupo sediado na Suécia. Há 65 anos os meios de comunicação eram mínimos. Então acredito que a decisão de vir para cá foi corajosa. Tanto que nesse período a operação sempre representou um dos maiores mercados da marca no mundo."

A Scania iniciou operação no Brasil com equipe de quinhentos funcionários, distribuídos em uma unidade no bairro do Ipiranga, em São Paulo, e um escritório na rua Líbero Badaró, no Centro. No primeiro ano foram montados 162 caminhões.

## Scania no Brasil



**1957** Scania-Vabis é constituída no Brasil, primeiro desembarque de caminhões desmontados da Suécia

**1962** Inauguração fábrica de São Bernardo do Campo, SP

**1970** Produção do Famoso "Jacaré"

**1972** Produção primeiro chassi de ônibus com motor traseiro

**1974** Cabine "Cara-Chata" com o LK 140

**1978** Primeiro chassi de ônibus articulado do País

**1983** Lançamento do motor com intercooler

**1990** Nova geração de caminhões pesados de até 450 cavalos

**1998** Introdução freio auxiliar Retarder e injeção eletrônica de diesel

**1999** Primeiro chassi de ônibus urbano piso baixo

**2007** 45 anos no Brasil; lançamento das famílias P, G e R, e de ônibus série K

**2018** Nova geração de caminhões

**2020** Introdução de veículos a gás/biometano

Em 1958 a empresa fabricou localmente seu primeiro caminhão, modelo L 75, que atendia às exigências do governo de 35% de nacionalização. No ano seguinte inaugurou sua fábrica de motores e, em 1962, no mesmo movimento migratório de outras montadoras da Capital para a Região do ABC, mudou-se para a recém-construída planta de São Bernardo do Campo, a primeira linha de produção de caminhões, ônibus e motores da Scania fora da Suécia.

No balanço dos primeiros 365 dias na fábrica da Vila Euro o efetivo já tinha triplicado para 1,5 mil funcionários e a produção atingiu 815 veículos. Após sessenta anos no mesmo endereço a capacidade produtiva saltou para 30 mil veículos/ano e o número de empregados hoje é de 4,8 mil. No ano passado saíram das linhas de montagem 25,4 mil unidades, 24 mil 225 caminhões e 1 mil 175 ônibus.

Nos anos 1970 começaram a ser produzidos os icônicos caminhões Jacaré, com o inesquecível perfil alongado que logo começou a povoar as estradas brasileiras – muitos deles ainda estão em circulação. Na década seguinte teve início o lançamento das séries de ônibus, como F 112 HL, conhecido como jungle bus e vendido como "um ônibus até para a Amazônia". Também data dos anos 1980 o lançamento do primeiro Scania a álcool.

Dez anos depois chegou ao Brasil a nova geração de caminhões pesados. Podgorski pontua que "a partir dos anos 2000 foi reforçado o posicionamento como marca inovadora, que busca agregar valor para o cliente".

Ainda no início dos anos 2000 a subsidiária brasileira passou a integrar a rede global de produção da Scania e a fábrica de São Bernardo tornou-se um polo de exportação, que já chegou a enviar mais de 70% dos veículos produzidos para o Exterior. Tem flexibilidade para alterar os volumes que atendem aos mercados interno e externo, o que tem sido um dos motivos de sucesso da unidade. Diante da demanda doméstica mais aquecida hoje 37% dos caminhões feitos no Brasil

são exportados, apesar da herança da pandemia e da persistente crise dos semicondutores.

### APOSTA SUSTENTÁVEL

A Scania também embarcou a filial brasileira na rota da sustentabilidade ambiental, com meta de, até 2025, reduzir em 50% as emissões nas operações da companhia e em 20% dos produtos da marca. Esse processo começou pela adoção de motores diesel mais econômicos e eficientes, que chegaram ao Brasil a partir de 2018, com a nova geração de caminhões lançada dois anos antes na Europa.

Os novos modelos tiveram reduzido em 20% seu consumo de combustível na comparação com os veículos anteriores. Nos últimos três anos 36 mil caminhões da nova geração já foram comercializadas. Significa dizer que 780 mil toneladas de CO2 deixaram de ser lançadas na atmosfera, afirma Fábio Souza, vice-presidente e diretor geral de operações comerciais:

"Esses 36 mil caminhões deixaram de consumir 298 milhões de litros de diesel, o que representa economia de R$ 2 bilhões se considerarmos o litro de combustível a R$ 6,50".

Souza lembra que novas tecnologias introduzidas nos veículos da nova geração permitiram a redução de 30% no tempo de parada para manutenção, o que se refletiu em acréscimo de 250 mil horas disponíveis para que essa frota continuasse circulando.

Em 2016 a Scania começou a desenvolver tecnologia para rodar a gás no País e os primeiros caminhões equipados com motores ciclo otto alimentados por gás natural fóssil ou biometano foram entregues em 2020. Hoje compõem a principal aposta da empresa no caminho da descarbonização.

Seiscentos veículos foram vendidos de lá para cá e a expectativa de Podgorski é pelo menos dobrar este número em 2022. O executivo disse que a capacidade produtiva do modelo é de quinze por dia, ou 3 mil 375 por ano.

Quanto à oferta de veículos híbridos ou 100% elétricos o CEO da Scania diz que antes de iniciar a comercialização por aqui é preciso que a tecnologia faça sentido, principalmente do ponto de vista financeiro, uma vez que seu preço é bastante elevado em comparação com caminhões e ônibus movidos por motores a combustão interna. A eletrificação também dependerá do aumento da oferta de infraestrutura de recarga no País.

Um ônibus e um caminhão 100% movidos a bateria já estão em testes porém ainda não há data definida para vendê-los aqui: "Será no seu tempo. Tem de fazer sentido, porque tem preços muito mais altos do que um veículo de combustão interna: em torno de duas vezes e meia a mais. E para compensar que alguém pague tanto mais ao longo da sua vida útil é preciso que ele ofereça custo operacional menor. Hoje não vemos essa conta fechar, por enquanto. Mas sabemos que o produto vai se desenvolver, as baterias serão mais leves, com maior capacidade de carga, o que dará mais autonomia ao veículo, hoje de 250 quilômetros. Aí a conta começará a fechar".

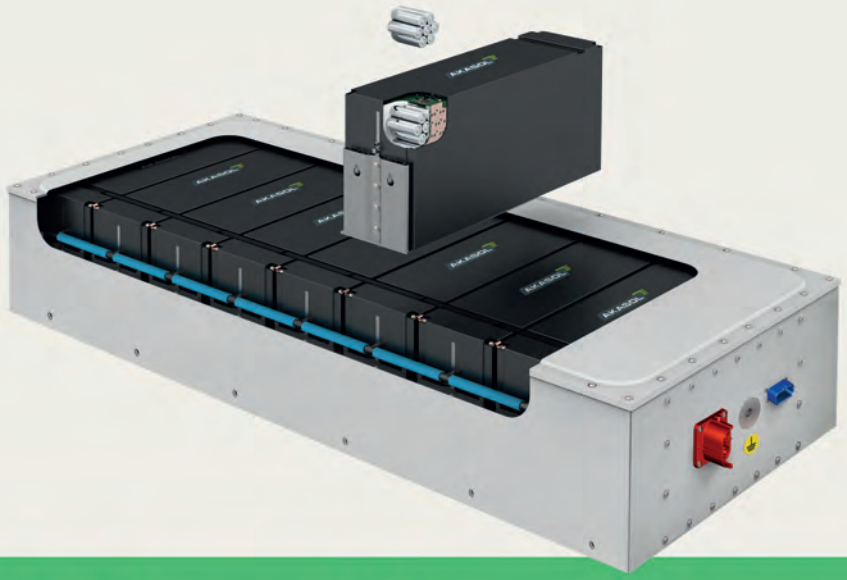
O CEO da Scania Latin America sempre acreditou que o processo de eletrificação da empresa no País começaria pelos ônibus urbanos, pelo fato de terem rotas menores e pré-definidas. Contou que a Scania tem participado de processos licitatórios, a exemplo do da Prefeitura de São Paulo. A SP Trans tem realizado concorrência para adquirir quinhentos veículos elétricos.

### INVESTIMENTOS

Nos últimos oito anos a Scania promoveu dois ciclos de investimentos no Brasil. O primeiro, encerrado em 2020, de R$ 2,6 bilhões, foi dedicado à modernização da fábrica, com adoção de processos digitais da indústria 4.0, e também da rede de distribuidores. O mais recente, anunciado em 2021, de R$ 1,4 bilhão, será concluído em 2024.

Como parte do ciclo anterior em 2018 foi inaugurada a linha de solda de cabines a laser. Na época o investimento foi de cerca de R$ 340 milhões em um espaço

# Um futuro onde dirigir bem significa viver bem.



Trabalhamos lado a lado com nossos clientes, apoiando sua transição para a mobilidade elétrica, independentemente de precisarem de um sistema de elétrico completo ou de componentes específicos.

**Borgwarner.com**

## Raio X Scania no Brasil

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO**
30 mil veículos/ano
**EMPREGADOS**
4,8 mil
**VEÍCULOS VENDIDOS**
331.606
**CICLO DE INVESTIMENTO**
R$ 1,4 bilhão (2021-2024)
**PRODUTOS**
**Caminhões** semipesados e pesados 4x2, 6x2, 6x4, 8x2, 10x4/ Cabines P, G, R e S / Motores diesel 7, 9, 13 e 16 l de 220 a 620 cv / Gás-Biometano 280, 340 e 410 cv

**Chassis de Ônibus** urbanos e rodoviários, 12,5 a 28 m, 4x2, 6x2 e 8x2 / Séries K (motor traseiro) e F (motor dianteiro) / Motores diesel 9 e 13 l de 250 a 440 cv / Gás-Biometano 280 e 320 cv

**Motores** industriais 186 a 750 kW, marítimos 186 a 750 kW e para grupos geradores 251 a 759 kW

de 13 mil m², com automação dos processos dentro dos conceitos da Indústria 4.0, que possibilitou o aumento na capacidade de produção para até 25 mil cabines de dezenove modelos por ano. Essa área já foi aumentada para 14,3 mil m² e a capacidade saltou para 30 mil/ano. Trabalham no local 345 funcionários.

Os aportes mais recentes incluem a construção do centro de pesquisa e desenvolvimento, único fora da Suécia a validar e testar tecnologias globais, a ampliação da fábrica de motores para produzir modelos Euro 6 – obrigatórios no Brasil a partir de janeiro de 2023 –, o desenvolvimento de novos veículos a gás, a mudança do centro logístico de Mauá, SP, para São Bernardo, e a instalação de estação de tratamento de efluentes para ampliar a adoção de água de reuso: 85% serão usados na planta e o excedente doado à Prefeitura de São Bernardo.

Na fábrica de motores, que recebeu parte do investimento atual para ampliar a produção, a capacidade é de 33 mil unidades/ano. Ao todo 698 funcionários atuam nos 43 mil m², que anteriormente eram 23 mil m². A usinagem opera em três turnos e a linha de montagem em um. ■

# Alux do Brasil

## é premiada na Categoria **Diamante** pela **Moto Honda**

## **Manaus** como uma das melhores fornecedoras de 2021

HONDA

A Moto Honda da Amazônia Ltda outorga a

ALUX DO BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA

o certificado com o melhor desempenho no DBN – 2021

BEST SUPPLIERS AWARD

Manaus, 9 de junho de 2022.

Este reconhecimento reforça nosso compromisso com a **circularidade** do **alumínio**, tendo a **reciclagem** como fonte de produção de materiais para o setor automotivo. Afirma também nossos altos padrões de governança corporativa.

Acesse o site e saiba mais:

www.aluxdobrasil.com.br

alux

cba

Greentellect Studio/shutterstock

# Quando ficar no mesmo lugar é bom negócio

## Anfavea, Fenabrave e executivos admitem que crescer pouco, ou até mesmo empatar com 2021, será positivo para um ano cheio de emoções

Por André Barros

Após seis meses de o volume de vendas de veículos ficar abaixo do registrado em 2021 a indústria jogou a toalha, enfim, e admitiu que as estimativas para o ano, divulgadas em janeiro, não podem mais ser alcançadas. Muitos fatores, em lista encabeçada pela crise dos semicondutores, obrigaram entidades e executivos do setor a reduzir suas projeções de vendas. Já se admite que não sair do lugar, não crescer nem cair, pode ser considerado um bom resultado para 2022. Há quem fale, inclusive, em volume até inferior ao do ano passado.

A Anfavea, associação dos fabricantes, manteve a expectativa de crescimento nas vendas, embora bem mais tímidas: 1% de aumento sobre 2021, subindo para 2 milhões 140 mil unidades, incluindo automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus. Em janeiro a projeção era de alta de 8,5%, ou 2,3 milhões de veículos. Para o presidente Márcio de Lima Leite a crise de oferta, provocada especialmente pelo desabastecimento de semicondutores no mercado global, prejudicou o desempenho do primeiro semestre.

"De certa forma estava precificado: nós sabíamos que seria um momento de difícil abastecimento", disse durante o Seminário AutoData Revisão das Perspectivas 2022, realizado no início de julho, antes de divulgar dias depois as novas projeções da Anfavea para o ano. Segundo ele ainda existe represamento de pedidos de consumidores, o que vem segurando o mercado, e há ainda volume calculado em 600 mil veículos a ser entregue às locadoras, que podem ajudar a manter o mercado em alta mesmo diante de uma possível crise de demanda, desta vez ocasionada pelo contexto econômico brasileiro.

O grande vilão da demanda é o crédito, que ficou mais caro e menos acessível. Segundo a Anfavea as vendas a prazo perderem terreno nos últimos meses e inverteramu o cenário: antes 65% das vendas eram financiadas e 35% à vista. Agora os negócios à vista representam 65% do total e os a prazo 35%. A taxa de juros do CDC subiu para 28% ao ano e os bancos têm aprovado apenas metade das fichas. Antes da pandemia eram aprovadas sete, até oito a cada dez propostas.

"Se não tivéssemos o problema de produção abaixo da demanda é possível que o crédito mais caro e restrito já estivesse puxando as vendas para baixo. Mas como estão faltando carros para entregar e os estoques estão baixos, este ainda não é um problema, mas poderá ser."

## EMPATE COM VIÉS POSITIVO

Antes da Anfavea a Fenabrave corrigiu também para baixo suas projeções para o ano. Os números divulgados em janeiro já foram menores do que os da associação das montadoras: alta de 4,6%, para 2 milhões 216 mil unidades. Ao fim do primeiro semestre a entidade representante das concessionárias divulgou expectativa de empate, com 2 milhões 120 mil veículos licenciados.

Apesar dos números que indicam um zero a zero o presidente da Fenabrave, José Maurício Andreta Jr., ainda acredita em volume superior ao do ano passado.

"Falando como concessionário com o umbigo no balcão, que trabalha há mais de cinquenta anos na área e hoje tem a representação de onze marcas, acho que o mercado vai crescer mais do que essa projeção que estamos apresentando agora, pois confio mais na anterior, com crescimento em torno de 5%, e por isto revisaremos os resultados novamente daqui a noventa dias: acredito que em outubro chamarei vocês de novo para dar boas notícias."

Ele citou como justificativa os lançamentos que deverão chegar ao mercado

no segundo semestre que, tradicionalmente, costuma ser de 10% a 15% mais forte do que o primeiro. De toda forma Andreta Jr. também considera o empate um ótimo resultado diante do contexto de falta de produtos que o setor vem passando.

### OPINIÕES DIVIDIDAS

Executivos das fabricantes que participaram do Seminário AutoData Revisão das Perspectivas 2022 também têm expectativas divididas. Rodrigo Fiocco, diretor de marketing de produto da General Motors América do Sul, disse que a empresa no início do ano trabalhava com cenário de 2,2 milhões a 2,6 milhões de veículos comercializado: "Estamos corrigindo as estimativas para a parte inferior da faixa previst".

Mauro Correia, presidente da Caoa – e com visão de quem opera tanto como concessionário quanto como fabricante de veículos –, tem perspectivas piores, com vendas de 1,8 milhão a 1,9 milhão de automóveis e comerciais leves, contra um mercado de 1 milhão 975 mil veículos leves no ano passado: "O mercado não crescerá".

Segundo analisaram os executivos para além da falta de componentes nas linhas de montagem pesa contra qualquer crescimento a disparada na taxa de juros e da inflação, que já assusta e reduz a renda os consumidores. Embora a inflação elevada seja um fenômeno global seu impacto é maior no Brasil, aponta Correia, "que ainda é uma economia emergente".

A Hyundai tem visão semelhante à da Caoa. Durante o lançamento do novo HB20 Rodolfo Stopa, diretor adjunto de planejamento de produto e inteligência de mercado, divulgou que a sua expectativa não vai além de 1 milhão 850 mil unidades.

### SEGUNDO SEMESTRE

Pelas projeções da Anfavea o segundo semestre teria de registrar 1 milhão 220 mil licenciamentos, 33% acima das 918 mil unidades comercializadas na primeira metade do ano. São pelo menos 203,6 mil veículos por mês, em média, volume não alcançado em nenhum mês do ano. As vendas diárias precisariam crescer pelo

menos 1 mil unidades até o fim do ano, para 9,6 mil por dia útil.

Como disse Andreta Jr., da Fenabrave, o crescimento histórico do segundo semestre sobre o primeiro é de 10% a 15%. No ano passado as vendas de julho a dezembro ficaram 2,7% abaixo de janeiro a junho, chegando a 1 milhão 45 mil unidades. As estimativas da Anfavea para os próximos meses indicam crescimento de 16,7% sobre o segundo semestre de 2021.

Segundo Fernando Gonçalves, superintendente de pesquisa econômica do Banco Itaú, o iminente desaquecimento da economia global pode ajudar o Brasil com maior disponibilidade de peças para a cadeia produtiva nacional. Ele disse, durante o Seminário AutoData Revisão das Perspectivas 2022, que os preços das matérias-primas poderão até cair, o que também ajuda a indústria.

"Deverá haver, primeiro, uma recomposição dessas peças para que, posteriormente, haja a recomposição do estoque de veículos. Assim poderá haver defasagem e o efeito dessa melhora nas cadeias de suprimento talvez não seja tão imediata. Mesmo assim sinaliza melhora."

O problema da oferta levantado pelo presidente da Anfavea, portanto, poderá ser solucionado graças ao desaquecimento da economia externa. Mas já aparece no horizonte um possível problema de demanda, que ainda é minimizado por Lima Leite:

"São baixas as possibilidades de surpresa nos resultados que projetamos para o segundo semestre, pode variar um pouco para cima ou para baixo. Mas olhando para a situação que temos hoje avaliamos que dá para chegar ao fim do ano dentro do resultado projetado com certa tranquilidade".

## PESADOS DIVIDIDOS

O segmento de veículos leves é o mais volumoso do mercado e, por isto, os impactos da crise de desabastecimento ecoam ali de forma mais aguda. Mas a falta de semicondutores, e de outros componentes, afeta também a indústria de caminhões e ônibus. Anfavea e Fenabrave revisaram, também, os números para estes segmentos. Ambas para baixo.

No caso da Anfavea a correção foi das 157 mil unidades previstas no início do ano, alta de 10%, para 146 mil veículos vendidos, pequeno crescimento de 2,3%. A Fenabrave, por sua vez, trocou a expansão prevista de 7,4% para estabilidade, mantendo o volume de 145 mil caminhões e ônibus vendidos no ano passado.

Houve também divisão nos discursos dos executivos que participaram do Seminário AutoData Revisão das Perspectivas 2022. Sílvio Munhoz, diretor de soluções da Scania, e George Carloto, diretor de vendas da Iveco, ainda apostaram em alta de 10%, em linha com a antiga projeção da Anfavea – o evento ocorreu antes da entidade anunciar suas novas projeções.

"Segmentos como agronegócio, mineração e varejo devem seguir aquecidos", disse Carloto. "Até junho nós conseguimos produzir sem nenhuma parada e isso nos permitiu o melhor volume de vendas da história no primeiro semestre, com alta de 40%."

Jefferson Ferrarez, diretor de vendas e marketing de caminhões da Mercedes-Benz, demonstrou menos otimismo com a recuperação durante o segundo semestre: "Começamos o ano com expectativa de 140 mil caminhões no ano, mas não será possível, mesmo recuperando parte do que não foi vendido até junho. Acredito que um mercado de 130 a 135 mil unidades é mais realista".

Jorge Carrer, diretor de vendas de ônibus da Volkswagen Caminhões e Ônibus, disse ter expectativas um pouco melhores para o segundo semestre no segmento: "Acredito que o volume de vendas siga, pelo menos, como foi nos últimos dois meses, em torno de 1,4 mil unidades/mês. Dessa forma será possível chegar às 17 mil unidades projetadas pela Anfavea para o ano".

O executivo considerou que esse volume, mesmo maior do que o de 2021, ficará distante do ideal para o mercado brasileiro de ônibus, o mais afetado pela pandemia, que seria de 20 mil emplacamentos por ano. ■

[Com colaboração de Caio Bednarski, Soraia Abreu Pedrozo e Pedro Kutney]

15 a 19
AGOSTO

A pandemia intensificou as estratégias regionais tanto do ponto de vista de localização da produção quanto do crescimento da participação nos mercados vizinhos. Não à toa investimentos na produção de componentes até então inéditos na América do Sul como semicondutores e baterias para veículos elétricos, além de uma série de outros itens ainda utilizados em modelos com propulsão a combustão interna, têm movimentado o a indústria automotiva no Brasil e na Argentina, principalmente.

Novos fabricantes de veículos também chegaram nos últimos dois anos de olho no potencial e nas oportunidades que a América Latina oferece para a indústria automotiva global. Muitos executivos acreditam que está região terá um dos maiores incrementos de volumes de veículos de todo o planeta ainda nesta década.

Por todas essas razões e acreditando, de fato, no potencial da indústria automotiva regional, que AutoData realiza pelo quarto ano seguido o Congresso de Negócios da Indústria Automotiva Latino-Americana.

Convidamos os líderes de entidades, associações, fabricantes, importadores, e especialistas da cadeia automotiva e dos principais mercados na América Latina para este evento totalmente online. De 15 a 19 de agosto.

# SEMINÁRIO

O crescimento do mercado latino-americano

A integração do setor automotivo no Mercosul

As estruturas e perspectivas das montadoras instaladas na região

A visão da indústria de autopeças

Características dos mercados na América latina e suas perspectivas

AUTODATA 30 1992 2022 ANOS

Informações/inscrições:
(11) 93372 1801
vanvianna@autodata.com.br | seminarios@autodata.com.br
www.autodata.com.br

AUTODATA · SEMINÁRIOS ·

PATROCINADORES

BOSCH Tecnologia para a vida
CONTINENTAL PARAFUSOS S.A.
Cummins
DANA
DASSAULT SYSTEMES The 3DEXPERIENCE Company
SCANIA

APOIADOR

Caminhões Ônibus

Prêmio

# AUTODATA

2022

# Melhores do setor automotivo

# É tempo de eleger os melhores do setor automotivo

## Este ano 95 cases em 24 categorias contam as histórias das melhores iniciativas de empresas, produtos e das lideranças de montadoras e fornecedores

Redação AutoData

Os jornalistas de **AutoData** já fizeram sua parte: levantaram indicações de iniciativas relatadas em reportagens da Agência e da revista AutoData ao longo de doze meses, de julho de 2021 a junho de 2022, e em votação interna elegeram os quatro finalistas para cada uma das 24 categorias do Prêmio AutoData 2022. Agora, a partir de sua publicação nesta edição de julho, começa a etapa da eleição aberta ao público que, até o fim de outubro, escolherá a melhor empresa, produto e liderança da premiação.

Ao todo 95 cases de 51 empresas citadas estão na disputa desta que é a vigésima-terceira edição consecutiva do Prêmio AutoData, considerado o principal reconhecimento dos esforços das empresas e dos executivos do setor automotivo no Brasil.

Para melhor balizar sua escolha estão distribuídas nas páginas seguintes as descrições dos cases de corporações, pessoas e produtos indicados, distribuídos por ordem alfabética em dezessete categorias empresariais, cinco de veículos e duas de lideranças, uma para executivos de montadoras e outra de fornecedores.

Para tornar a escolha mais ampla e democrática este ano o Prêmio AutoData retomou o critério em que as empresas podem participar de no máximo duas categorias empresariais. Estão excluídas desta restrição as categorias de veículos e seus respectivos fabricantes e as corporações onde trabalham os executivos indicados às premiações de lideranças.

A eleição oficial dos melhores cases aberta ao público começa agora no site de AutoData. Qualquer pessoa pode participar e votar: basta acessar www.autodata.com.br e entrar na área de votação, preenchendo cadastro com o CPF como senha de acesso, garantindo assim que cada eleitor vote apernas uma vez. Esse formato é totalmente protegido contra votações múltiplas e atende aos protocolos da Lei Geral de Proteção de Dados, tornando a eleição mais transparente e igualitária para todos os finalistas.

Outra maneira de votar será durante o Congresso AutoData Perspectivas 2023, de 24 a 26 de outubro. Durante o evento os participantes inscritos terão acesso exclusivo a um sistema eletrônico de votação. Estes serão os únicos que têm a possibilidade de votar duas vezes, uma no site e outra no evento.

A eleição termina na última sexta-feira de outubro, dia 28, quando os vencedores serão conhecidos. Em evento que acontecerá em novembro, com data e local ainda a serem definidos, comemoraremos os 30 anos de AutoData e também faremos as homenagens aos vencedores. A partir de agora você é o eleitor. Contamos com a sua participação.

### 23º. Prêmio AutoData

Eleição: julho a outubro/2022.
Votação: www.autodata.com.br e Congresso Perspectivas 2023
Premiação: novembro/2022.

## General Motors

Como parte do investimento de R$ 10 bilhões nas fábricas paulistas até 2025 a GM promove grande transformação na fábrica de São Caetano do Sul, que produzirá a nova picape Chevrolet Montana a partir de 2023. Foi instalada nova linha de prensas, a mais produtiva da empresa nas Américas, com capacidade para operar 30 mil peças por dia. Com a instalação de 265 robôs os níveis de automação da soldagem e da pintura sobem para 98% e 94%. A GM também amplia sua estrutura de engenharia na América do Sul, com a contratação de mais 250 profissionais para aumentar capacidades de projetos e de exportação de serviços.

## Great Wall Motor

Adquiriu a fábrica da Mercedes-Benz em Iracemápolis, SP, e anunciou investimento de R$ 10 bilhões até 2032 no Brasil, que abrigará a maior base de produção da Great Wall Motor fora da China. A operação local começa em 2023 só com modelos híbridos flex, SUVs das marcas Haval e Tank, e picapes Poer. O aporte será dividido em dois ciclos: o primeiro, de 2022 até 2025, será de R$ 4,4 bilhões, aplicados principalmente no aumento da capacidade produtiva da planta para 100 mil unidades/ano e no desenvolvimento de fornecedores locais, com objetivo de atingir nível de nacionalização superior a 50% até 2026.

## Stellantis

Nascido da fusão de FCA com PSA, em janeiro de 2021, o Grupo Stellantis converteu-se no maior fabricante de veículos na América do Sul, com a produção de carros de quatro de suas catorze marcas – Fiat, Jeep, Peugeot e Citroën – em três fábricas no Brasil e duas na Argentina, além de importar para a região modelos Ram, DS e Opel. No mercado brasileiro o grupo terminou 2021 com 500 mil veículos emplacados, alcançou quase 33% de participação, com cinco dos dez veículos mais vendidos do País, incluindo a líder picape Strada. A Fiat retomou a liderança com quase um quarto das vendas, a Jeep esteve o ano todo no Top 10 e Peugeot e Citroën voltaram a crescer.

## Volkswagen

Anunciou novo ciclo de investimento na América do Sul, de R$ 7 bilhões até 2026. Perto de R$ 1,2 bilhão vão para a Argentina e outra parte irá para a fábrica de Taubaté, SP, onde será produzido o Polo Track, seu novo veículo de entrada sobre a plataforma MQB. Os aportes foram confirmados após a empresa registrar aumento significativo na receita e voltar ao lucro na região em 2021 após muitos anos. Também estão previstos investimentos no desenvolvimento de soluções digitais, como uma nova geração do sistema de infoentretenimento VW Play, e a criação do Centro de Pesquisa e Desenvolvimento para Biocombustíveis, com sede na fábrica de São Bernardo do Campo, SP.

TIM

TRUFER

## Iveco

Após registrar crescimento acima da média em 2021 no início deste ano a Iveco foi oficialmente separada do Grupo CNH Industrial e anunciou investimento de R$ 1 bilhão até 2025 na América Latina. Do total 60% serão direcionados ao desenvolvimento de produtos e à atualização da linha de caminhões e ônibus com motorização Euro 6, outros 15% aprimorarão processos industriais, 13% para a ampliação de rede de revendedores e serviços e 12% para elevar a nacionalização de componentes, tanto no Brasil quanto na Argentina. O investimento compreenderá também o desenvolvimento de caminhão movido a gás natural ou biometano que será fabricado em Sete Lagoas, MG.

## Mercedes-Benz

A Mercedes-Benz mantém planos ambiciosos. Após lançar, em 2019, a nova geração do extrapesado Actros desenvolvida no Brasil, em 2021 lançou o Arocs nacional, dedicado a aplicações pesadas de mineração e de construção civil. Este ano passará a produzir seu primeiro chassi de ônibus elétrico, o eO500u, em São Bernardo do Campo, SP, em iniciativa que consome R$ 100 milhões do ciclo de R$ 2,4 bilhões que a empresa aplica no País no período 2018-2022. Sustenta forte presença em todos os segmentos de veículos comerciais e vem ampliando as exportações a partir da fábrica brasileira.

## Volkswagen Truck & Bus

A Volkswagen Truck & Bus, nova denominação internacional da Volkswagen Caminhões e Ônibus, foi pioneira no lançamento do primeiro caminhão elétrico desenvolvido e fabricado no Brasil, o VW e-Delivery. A empresa investiu R$ 150 milhões e replicou a experiência do consórcio modular para produzir o e-Delivery, com a criação do e-Consórcio, formado com a parceria dos fornecedores CATL, Moura, Weg, Bosch, Meritor, Semcon, Siemens e Eletra. Adicionalmente a marca foi a líder do mercado brasileiro de caminhões em 2021 e aumentou seu portfólio com o lançamento do extrapesado Meteor.

## Volvo

Após seu melhor ano no Brasil, com o início da produção de nova linha dos caminhões pesados FH, FM e FMX a Volvo divulgou investimento de R$ 1,5 bilhão até 2025 para sua fábrica de Curitiba, PR. É o maior investimento da história de 42 anos da empresa no País. Boa parte dos recursos, 85%, será aplicada em pesquisa e desenvolvimento de produtos e serviços, incluindo veículos elétricos, e o restante para promover avanços em digitalização, conectividade e ampliação da rede de concessionárias. O novo aporte também contempla a finalização do desenvolvimento de veículos com motorização Euro 6 para atender à nova fase da legislação brasileira de emissões, a partir de 2023.

TIM

TRUFER

## Caterpillar

A Caterpillar avançou para mais um mercado da Oceania atendido pela base brasileira: Vanuatu, país formado por oitenta ilhas localizadas no Oceano Pacífico. A negociação foi fechada por um representante da fabricante na região e envolveu algumas unidades da retroescavadeira Cat 416, na primeira exportação do modelo para a região. Segundo a empresa esse avanço ajudará em negociações futuras. A Caterpillar exporta hoje máquinas produzidas no Brasil para 120 mercados.

## CNH Industrial

O Grupo CNH Industrial acena com orçamento de compras de US$ 1,5 bilhão na América Latina em 2022, valor 50% maior do que o gasto em 2021. Segundo a empresa o aumento confirma a aposta em mais um ano de forte crescimento dos setores da construção civil e do agronegócio, segmentos em que a empresa opera com tratores, colheitadeiras e máquinas rodoviárias das marcas Case e New Holland. A Case IH tem nova colheitadeira de cana-de-açúcar, a Autosoft Série 9000, que recebeu investimento de R$ 100 milhões para desenvolvimento totalmente realizado na fábrica de Piracicaba, SP, centro global para o segmento de cana-de-açúcar.

## John Deere

A fabricante de máquinas agrícolas e de construção apresentou, em agosto de 2021, a pá carregadeira 44G, que foi totalmente desenvolvida para ser produzida na planta da John Deere localizada em Indaiatuba, SP. O novo equipamento, além de atender ao mercado brasileiro, será também exportado para cerca de oitenta países que trabalham com controles de emissão de poluentes iguais ou inferiores aos do Brasil.

TIM

TRUFER

## BorgWarner

A BorgWarner anunciou que construirá fábrica de baterias para veículos elétricos em Piracicaba, SP, dentro de unidade que produz componentes para reposição e sistemas de injeção – a planta era da Delphi, empresa que foi comprada pela BorgWarner em 2020. O objetivo é fornecer para fabricantes de veículos eletrificados que serão produzidos na América do Sul e para exportação. A expectativa é de que a nova linha de produção esteja pronta em meados de 2023. Também em Piracicaba foi inaugurada nova linha de sensores de oxigênio Delphi, para atender aos mercados original e de reposição, incluindo exportações para a América do Sul, Europa, África e Oriente Médio.

## Bosch

A área automotiva da Bosch faturou R$ 5,4 bilhões na América Latina em 2021, cifra 34% superior à obtida em 2020, consolidando-se como a maior empresa sistemista de autopeças instalada na região. Mais de 70% das receitas vieram da operação brasileira e um quarto foi originado em exportações para o continente e a Europa. A empresa investiu R$ 180 milhões em 2021, incluindo no valor a transferência de linha de produção de bicos injetores dos Estados Unidos para o Brasil. A empresa também comemorou a produção de 3 milhões de sistemas FlexStart fabricados em Campinas, SP, ao longo de dez anos. A solução substitui o tanquinho de gasolina para a partida a frio com etanol.

## Dana

A Dana, que completa 75 anos no Brasil, é uma das empresas sistemistas que mais investiram localmente. Os aportes ultrapassaram R$ 1 bilhão nos últimos onze anos, destinados ao desenvolvimento de produtos e à modernização de todas as unidades industriais no País – Gravataí, RS, e as paulistas Campinas, Jundiaí, Limeira e Sorocaba –, incluindo a introdução de processos digitalizados da Indústria 4.0. A companhia tem o objetivo de diminuir o impacto ambiental de suas atividades em todo o mundo com a redução de 50% de suas emissões de CO2 até 2035.

## Iochpe-Maxion

Anunciou investimento de R$ 100 milhões em sua unidade de Cruzeiro, SP, para ampliar em 20% a 25% o volume de produção de rodas e componentes estruturais, com o objetivo de atender aumento da demanda em todos os mercados sul-americanos. O crescimento significa a adição de 400 mil rodas para caminhões, a partir do primeiro trimestre de 2023, e de 110 mil rodas de máquinas agrícolas no terceiro trimestre. O aporte se soma ao realizado em 2021, de R$ 90 milhões, aplicados na automação de processos e no aumento de produtividade da operação brasileira.

TIM

TRUFER

## Bridgestone

A Bridgestone, que celebrou em 2021 a marca de 440 milhões de pneus produzidos no Brasil em suas duas fábricas, de Santo André, SP, e Camaçari, BA, anunciou investimento de R$ 700 milhões para modernização e ampliação da produção de pneus para veículos leves na Bahia. As obras começaram no ano passado e a empresa promete gerar mais 420 novos empregos diretos. Com o novo aporte a capacidade produtiva no País será expandida em 20%, para 4,3 milhões de pneus/ano. A fábrica baiana, inaugurada em 2006, produz pneus para automóveis e picapes para atender montadoras, mercado de reposição e exportações.

## Neo Steel

A Neo Steel, empresa integrante do Grupo ABG, que também controla a Neo Rodas, concluiu a aquisição da Magna Seating, com fábrica em São Joaquim das Bicas, MG, assumindo os negócios diante dos clientes e dos fornecedores. Segundo a empresa a nova operação faz parte dos planos de diversificação dos negócios no setor automotivo. Com a aquisição a fabricante de peças de aço passará a operar em dois dos principais polos da indústria automotiva no País: São Paulo, com a fábrica de Araçariguama, e Minas Gerais, ampliando sua carteira de clientes e as linhas de produtos fornecidos, estampados, conjuntos soldados, trilhos e estruturas completas para bancos.

## Prometeon

A Prometeon anunciou a produção da nova linha de pneus Sestante para caminhões e ônibus, com investimento de cerca de € 2 milhões. O produto começou a ser desenvolvido em 2020 no centro de pesquisa e desenvolvimento instalado na sede brasileira, em Santo André, SP, para substituir os pneus Fórmula. O objetivo da nova marca, integrante da categoria de produtos intermediários que representam 20% das vendas, é oferecer ao motorista autônomo pneus com mais tecnologia e boa relação de preço e desempenho. A empresa também ampliará, a partir de outubro, a produção de pneus para o agronegócio em Gravataí, RS.

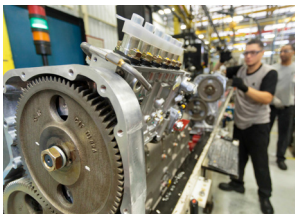
## Sumitomo/Dunlop

Em julho de 2021 completou seus primeiros 10 anos de presença no mercado brasileiro e anunciou investimento de R$ 1 bilhão em sua fábrica de Fazenda Rio Grande, PR, onde produz pneus das marcas Dunlop e Falken para veículos leves e pesados. O objetivo é expandir a capacidade de produção, o que demanda a contratação de trezentos trabalhadores. A empresa produz atualmente 18 mil pneus de passeio e 1 mil de carga por dia. A capacidade para modelos leves crescerá 28%, para 23 mil/dia, e para pesados saltará para 2,2 mil/dia. A produção no Paraná atende ao mercado brasileiro, com poucas exportações para Argentina, Uruguai e Colômbia.

TIM

TRUFER

## Cummins



Ao comemorar 50 anos no Brasil a Cummins investe R$ 170 milhões na fábrica de Guarulhos, SP, para produzir novos grupos geradores e motores diesel Euro 6, exigidos pela legislação brasileira de emissões a partir de 2023. A empresa também aumentará a nacionalização de componentes, como o cabeçote do motor F 3.8, até então importado da China, para alcançar mais de 50% de conteúdo local. No ano passado a empresa produziu 47 mil motores, incremento de 50% ante 2020, e projeta crescimento de 5% a 10% na produção deste ano. A Cummins anunciou acordo para comprar, por US$ 3,7 bilhões, a Meritor, fabricante de eixos trativos para veículos comerciais.

## Eletra

Tradicional fabricante de veículos comerciais pesados eletrificados a Eletra está expandindo a operação em São Bernardo do Campo, SP, para converter ônibus com motor diesel em elétricos, atendendo à demanda crescente de prefeituras em adotar esses modelos nas frotas de transporte público para reduzir emissões. A empresa desembolsou R$ 10 milhões para acomodar os planos de crescimento em novo endereço com espaço maior, com mudança do bairro do Montanhão, onde tinha capacidade de produzir 25 unidades/mês, para galpão de 27 mil m² onde poderá fazer até 150/mês. O local pertencia à Conexel e ficou fechado por cinco anos no km 16 da Via Anchieta, vizinho à Mercedes-Benz.

## FPT

A empresa lançou no Brasil linha de motores remanufaturados para máquinas agrícolas e de construção, a Original Reman FPT. Com a remanufatura completa os modelos fora-de-estrada S8000, NEF e Cursor poderão ampliar sua vida útil em mais de duzentas aplicações. Em outra celebração importante a FPT atingiu a marca de 100 mil motores exportados a partir de sua fábrica na Argentina, que dedica 80% da sua produção para mercados como Brasil e México. Em 2021 outro recorde importante para a companhia foi atingido: 26 mil motores produzidos em apenas um ano, crescimento de exatos 100% ante 2020.

## MWM

A empresa está sendo incorporada pela Tupy, um dos maiores fabricantes mundiais de blocos e cabeçotes fundidos. Com isso a MWM volta a ser uma fabricante independente de motores diesel – fora da esfera do atual controlador, a Navistar, que pertence ao Grupo Traton, que reúne as montadoras de veículos pesados MAN, Scania e VW Truck & Bus. A compra, por R$ 850 milhões, permitirá à Tupy ampliar e verticalizar suas operações, com o fornecimento de serviços de engenharia e manufatura completa de motores diesel ou a gás. Já a MWM ganha acesso a quase todos os fabricantes de veículos no mundo que, hoje, já são atendidos pela Tupy.

TIM

TRUFER

## Caio Induscar

A Caio foi escolhida para ser a fornecedora da carroceria do chassi de ônibus elétrico produzido pela Mercedes-Benz no Brasil, o eO500U, que será encarroçado com a quarta geração do modelo Millenium, tipo padron 4x2, com capacidade para 87 a noventa passageiros. Em movimento que aumentou seu portfólio de modelos rodoviários, de fretamento e de turismo a Caio também comemora cinco anos da bem-sucedida compra da Busscar, de Joinville, SC, que em 2018 voltou a operar após cinco anos inativa. A encarroçadora completou 75 anos em 2021 e ultrapassou a marca de mais de 1 mil carrocerias produzidas para os mercados interno e externo, empregando 1,2 mil funcionários.

## Librelato

No fim de 2021 a Librelato registrou crescimento de 75% sobre 2020 e faturamento de R$ 1,8 bilhão. Puxada pelo agronegócio, infraestrutura, energia eólica, construção civil e pelo e-commerce a empresa anunciou investimento de R$ 198 milhões para os próximos três anos, que será destinado à modernização das linhas de produção, à ampliação da capacidade de manufatura e ao lançamento da nova linha de carroçarias Evolut. Em janeiro anunciou novo investimento, desta vez de mais R$ 12 milhões, em uma célula robotizada de solda para chassis. Trata-se do maior equipamento do tipo em operação na América Latina, segundo a empresa.

## Marcopolo

Já prepara suas linhas para iniciar a produção em série, em 2022, do ônibus 100% elétrico Attivi, que foi homologado depois de passar por testes internos em campos de prova. O modelo será ofertado ao mercado na versão integral, com chassi produzido pela própria Marcopolo, ou somente a carroceria sobre chassis de terceiros. O início de produção, com um lote piloto para a validação do processo de manufatura e logística, deve acontecer até o fim do ano. A entrega das primeiras unidades está prevista para o início de 2023.

## Randon

A Randon fechou 2021 operando acima dos 90% da capacidade e decidiu seguir investindo. Aportes em inovação, automação, novos produtos e mais capacidade são prioridades. A empresa iniciou este ano a operação da nova fábrica de Messias, AL, com foco em implementos leves sobre chassis, mercado no qual tem apenas de 2% a 3% de participação e que é muito forte no Nordeste. A Randon também concluiu a ampliação da fábrica de implementos de Araraquara, SP, inaugurada em 2018. Aporte de R$ 40 milhões ampliou a área de 29 mil m2 para 42 mil m2 e foram instaladas novas linhas de basculantes, siders e vagões ferroviários.

TIM

TRUFER

AUTO ESPORTE
CARRO DO ANO
2022
AUTO ESPORTE
CARRO DO ANO
MOTOR ATÉ 2.0
2022
Leo Burnett TM
FIAT PULSE
SEGURANÇA COM O ALERTA DE SAÍDA DE PISTA.
ASSISTÊNCIA DE DIREÇÃO
PERFORMANCE COM O MOTOR TURBO 200 FLEX.
FIAT
BRASIL
PULSE
BR
O SUV QUE PULSA COM VOCÊ ACABA DE FAZER O NOSSO CORAÇÃO BATER MAIS FORTE.
FIAT PULSE. ELEITO O CARRO DO ANO DE 2022 E O MELHOR MOTOR ATÉ 2.0.
IBAMA PROCONE HOMOLOGADO
JUNTOS SALVAMOS VIDAS.
MONTE O SEU.

## Iveco

A Iveco, vencedora de licitação aberta pela ABDI, Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, começou a operar em caráter experimental o Renovar, o programa brasileiro de renovação de frota de veículos comerciais pesados. Em parceria com a concessionária Deva a empresa coordena o projeto piloto do Renovar, iniciado em Minas Gerais no primeiro semestre deste ano, com a meta de retirar de circulação cinquenta caminhões velhos e substituí-los por modelos mais novos. Foi feito investimento de US$ 27 milhões para instalar um centro de reciclagem próximo a Betim, MG, para onde serão enviados os veículos dos caminhoneiros que decidiram aderir ao programa.

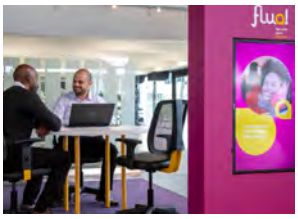
## Renault

Após crescer no Brasil com modelos de entrada, como Logan, Sandero e Kwid, a Renault anunciou que adotará plano em linha com a ideia global da companhia, de focar em modelos de maior valor e margens mais generosas. Sem abandonar os carros compactos a empresa passará a apostar em versões com preços mais elevados. Após o programa de investimento de R$ 1,1 bilhão, que se esgota até o fim deste ano e que já renovou boa parte do portfólio, a Renault confirmou um novo ciclo de R$ 2 bilhões até 2025 para introduzir a plataforma global CMF-B na fábrica de São José dos Pinhais, PR, que dará origem a um novo SUV e a outros modelos, incluindo veículos híbridos flex.

## Scania

Desenvolvido há três anos pela matriz da Scania chegou ao Brasil um programa dedicado a transformar ideias de funcionários em modelos de negócios. A iniciativa propõe incubação, com duração de seis meses, das propostas mais inovadoras. Foram realizadas 120 inscrições na unidade de São Bernardo do Campo, SP, e os que tiverem melhor desempenho participarão da etapa final que será realizada na Suécia. O cronograma do Innovation Factory passa por cinco fases, compostas por evento de motivação, workshops com consultoria de inovação e apresentação dos projetos junto com concorrentes suecos, quando as melhores ideias serão escolhidas.

## Stellantis



A Stellantis expandiu para dezesseis estados e 32 cidades a Flua!, sua empresa dedicada ao aluguel de veículos por assinatura das marcas Fiat e Jeep, com manutenção, impostos e documentação incluídos no preço da mensalidade. Depois do sucesso do projeto-piloto, realizado em São Paulo e no Paraná, a locação de doze, 24 ou 36 meses pode ser contratada em 112 concessionárias, 59 Fiat e 53 Jeep, número que deverá aumentar até dezembro. Também é possível assinar os carros pelo site. O serviço ganhou uma nova opção de contratação, com 500 quilômetros de franquia por mês, além das já existentes de 1 mil, 2 mil e 3 mil.

## Cummins/ New Power

A Cummins criou a New Power, nova unidade de negócios no Brasil, que já opera no Exterior com oferta de baterias e motores elétricos para caminhões, ônibus e tratores, alimentados por baterias ou células de hidrogênio. Também estão no cardápio soluções para a produção de hidrogênio verde – por meio de eletrolisador que extrai o gás da água com energia solar ou eólica –, bem como para seu armazenamento e transporte. Inicialmente 95% da oferta de produtos da New Power no País serão importados, principalmente dos Estados Unidos e da Europa. A empresa já tem negociações em andamento para avançar com a nacionalização desses componentes.

## Prometeon

Na busca por processo mais eficiente e moderno no desenvolvimento de pneus a Prometeon anunciou investimento de US$ 1 milhão na atualização tecnológica do laboratório da sua sede, em Santo André, SP. O Test Center Latam, como será chamado o espaço de 700 m², será responsável por testar e certificar todos os seus produtos feitos no País, dedicados a caminhões, ônibus, máquinas agrícolas e veículos fora-de-estrada. Em outubro de 2021 a empresa investiu R$ 8 milhões para transferir o centro de distribuição de Mauá, SP, para sua sede, a fim de reduzir custos.

## SKF

O plano de avançar na descarbonização de seus processos de produção fez a SKF, empresa produtora de rolamentos, apostar em solução que trouxe melhoria de produtividade e oportunidade de ganhos extras. A empresa passou a recondicionar o óleo lubrificante usado do maquinário e, como consequência desta experiência bem-sucedida, agora também oferece o serviço aos clientes. O sistema de recondicionamento de óleo RecondOil foi patenteado pela SKF na Suécia, seus país sede, na década passada, e passou a ser utilizado na fábrica brasileira de Cajamar, SP, em abril de 2020.

## thyssenkrupp

A divisão de tecnologias automotivas da thyssenkrupp promoveu a redefinição de sua unidade de negócios Camshafts, que no Brasil produz eixos de comando de válvulas de motores em Poços de Caldas, MG. O movimento tem como objetivo acompanhar a tendência da indústria de avançar rumo à eletrificação. A unidade passou a se chamar Dynamic Components, que segue sendo fornecedora global de componentes para motores de combustão interna mas que incluiu no portfólio itens para carros elétricos, como eixos de rotor de motores elétricos, que começaram a ser desenvolvidos em 2021.

TIM

TRUFER

## BMW

Uma das metas ambientais da BMW no mundo é a redução das emissões de CO2 por veículo produzido em 20% na cadeia produtiva, em 80% na produção dos carros e em 40% na fase de uso. No Brasil as fábricas de Araquari, SC, e a de motos em Manaus, AM, bem como o escritório em São Paulo, já atingiram a neutralidade em emissões de CO2 graças à compensação realizada pela empresa com a fazenda de vento de Morrinhos, BA, que produz energia eólica. O número de painéis fotovoltaicos instalados nos telhados da fábrica de Araquari cresceu de 562 em 2019 para 1 mil 372, com capacidade de gerar até 788 MWh, ajudando a reduzir em 20% as emissões de CO2 ali.

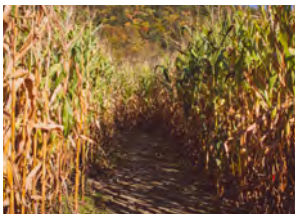
## CNH Industrial

Os grupos CNH Industrial e Iveco investirão, ao longo de 2022, R$ 9,6 milhões em 51 projetos sociais de cultura, educação, esporte e qualidade de vida em São Paulo, Minas Gerais, Paraná e Mato Grosso. O valor mais do que dobrou com relação a 2021, para atender a 24 novas parcerias e para dar continuidade a 27 que já vinham sendo desenvolvidas. As duas empresas, que integravam o mesmo grupo e foram separadas este ano, seguem com os investimentos sociais conjuntos e justificaram o aumento de valores pelo acirramento das desigualdades sociais provocados pela pandemia no País, o que reforça a necessidade da realização de ações de responsabilidade social.

## Renault

A Renault entregou mais dez Zoe E-TECH e aumentou para 46 seus carros elétricos na frota do Projeto Trilha Verde, que integra o plano Noronha Carbono Zero, no arquipélago de Fernando de Noronha, distante 360 quilômetros de Natal, RN, 545 de Recife, PE – Estado responsável pela sua administração. Os veículos circularão com equipes da administração, turistas e funcionários da Neoenergia, que instalou na ilha principal duas usinas de geração de energia solar, com capacidade suficiente para cobrir três vezes o consumo dos veículos do projeto. Com isso será possível rodar 16 mil quilômetros por ano sem emitir CO2.

## Volkswagen



A Volkswagen colocou os biocombustíveis no centro de seu plano de descarbonização no Brasil. A empresa investe em um centro global de pesquisa em etanol e biocombustíveis em São Bernardo do Campo, SP, para desenvolver motores mais eficientes, powertrains híbridos flex e elétricos com células de hidrogênio. Em outra iniciativa fechou com a Raízen o fornecimento de gás biometano renovável para abastecer suas fábricas, em substituição ao gás natural fóssil. A parceria também envolve o desenvolvimento de novas fórmulas de etanol, eleito o único combustível indicado para abastecer sua frota, e o fornecimento de energia renovável para a rede de concessionárias.

## Continental

Para reduzir a zero o impacto ambiental provocado pelas 50 toneladas por ano de lixo orgânico gerado em sua fábrica de Ponta Grossa, PR, a Continental combinou parceria com a Usina Termelétrica a Biogás da cidade. Com o reaproveitamento dos resíduos será produzida energia elétrica suficiente para suprir as instalações da Prefeitura. Para fechar o ciclo até o caminhão que transporta os resíduos é elétrico. Dentro de suas ações ambientais a Continental começou a reciclar 50 toneladas por ano de plásticos na unidade de Macaé, RJ, em processo criado por funcionários brasileiros que dispensa a armazenagem de poliuretano pois seu reuso é imediato.

## Librelato

A Librelato alcançou o objetivo de aterro-zero em suas plantas de Içara e Criciúma, SC. Desde 2021 todos os resíduos gerados nos processos produtivos da fabricante de carretas passaram a ser destinados a empresas com licença ambiental para reciclagem ou blendagem – a trituração e mistura de resíduos sólidos ou líquidos em blend calorífico para uso como combustível alternativo para os fornos de produção de cimento. Somente em 2021 a Librelato estima que destinou cerca de 13 mil toneladas de resíduos sólidos e líquidos para destinação e disposição final adequadas, ou a totalidade dos materiais recicláveis e lixo gerados nas fábricas da empresa.

## Moura

Com o objetivo de ampliar o descarte correto de baterias de automóveis a Moura selou parceria com a Mapfre para recolher aos pátios da seguradora em Suzano, SP, e em Belo Horizonte, MG, as baterias de veículos que serão destinados à destruição como sucata. Após retiradas são identificadas e enviadas para o centro de reciclagem da Moura, em programa de logística reversa em que boa parte dos materiais é reaproveitada na produção de novas unidades, obedecendo a legislação ambiental. Mais de 8 toneladas de baterias de chumbo-ácido sucateadas já foram encaminhadas para reciclagem até o fim de 2021.

## thyssenkrupp

A thyssenkrupp alcançou o objetivo de aterro-zero em mais uma, a segunda, operação no Brasil. A divisão Springs & Stabilizers, em São Paulo, SP, passou a destinar 100% dos resíduos sólidos para reciclagem ou reaproveitamento. Meses antes, também em 2021, a unidade Metalúrgica Campo Limpo, em Campo Limpo Paulista, SP, já tinha atingido a mesma meta. A iniciativa elimina o envio de resíduos aos aterros de lixo e reaproveita diversas matérias-primas. Após mapeamento e reclassificação entulhos foram encaminhados para fabricação de tijolos, restos de madeira serviram gerar biomassa energética para queima e outros resíduos destinados ao coprocessamento.

## BMW

A engenharia nacional do Grupo BWM desenvolveu, em parceria com a AVL do Brasil, um protótipo de motor extensor para o seu elétrico i3 alimentado com etanol, em vez de gasolina. O i3 é 100% elétrico, mas pode ter um motor auxiliar a combustão, de dois cilindros, para gerar energia para as baterias quando elas ficam descarregadas, aumentando a autonomia do automóvel em cerca de 60 km. Para funcionar com etanol, foram promovidas alterações no cabeçote e na taxa de compressão, de 10:1 para 14:1. A maior resistência à detonação do biocombustível de cana aumentou a eficiência do motor. Não há ainda prazo para a adoção comercial da solução nos veículos da marca.

## General Motors

A GM está ampliando sua estrutura de engenharia na América do Sul para reforçar as áreas de pesquisa e desenvolvimento do centro tecnológico instalado no Brasil e ampliar as oportunidades de negócios, incluindo a exportação de serviços. Os 250 engenheiros contratados comporão as equipes do Centro Tecnológico de São Caetano do Sul, SP, do Campo de Provas da Cruz Alta em Indaiatuba, SP, e dos parceiros da empresa, atuando nas áreas de carroceria e estrutura, exterior, interior, chassis, motor, transmissão, eletrônica, controladores, software e simulação virtual. A expansão faz parte do ciclo de investimento da companhia, de R$ 10 bilhões no período 2021-2024, anunciado em 2019.

## Scania

A Scania inaugura em 2022 um centro de desenvolvimento tecnológico em sua sede no Brasil, em São Bernardo do Campo, SP, que será o único da empresa fora da matriz, na Suécia. A ação integra o ciclo de investimento de R$ 1,4 bilhão no período 2021-2024. Serão desenvolvidas aqui novas tecnologias focadas no mercado latino-americano, como o caminhão P 280 B 8×4 equipado com sistema de direção autônoma nível 2 para operações de colheita em plantações de cana-de-açúcar. O modelo foi apresentado na Agrishow de 2022, está em fase final de testes e deverá em breve entrar em produção.

## Volvo Cars

A matriz da Volvo Cars elegeu o Brasil para ser um polo de inovação global. Além de ser um dos dois únicos países, junto com a Noruega, a oferecer portfólio composto apenas por modelos eletrificados, híbridos e elétricos, a divisão brasileira é uma espécie de laboratório para ideias que, no futuro, poderão ser aplicadas em mercados maduros. Um dos exemplos é o sistema de faturamento direto com a fábrica, em que a Volvo é a responsável pela compra dos veículos e pelo gerenciamento dos estoques. Cabe aos concessionários o trabalho de atender aos clientes de maneira atraente e fechar as vendas.

## Fastplas Automotive

A empresa, fabricante de peças plásticas para veículos, principalmente caminhões, introduziu inovador processo de produção de compressão de fibras com resina de poliéster, substituindo mantas de fibra de vidro por fibras de carbono. O material garante mais resistência a impactos e leveza aos principais produtos fornecidos, como para-choques, grades frontais, estribos, para-lamas e longarinas. Com isto a empresa também se credencia a atender a fabricantes de veículos elétricos e híbridos, oferecendo peças estruturais mais leves do que o aço, um diferencial importante para compensar o peso extra dos módulos de baterias e aumentar a autonomia.

## Goodyear

A Goodyear começou a produzir pneus para picapes e SUVs com óleo de soja em sua composição, em substituição a derivados do petróleo. Trata-se do Wrangler Workhorse AT, fabricado pela empresa em Americana, SP. A novidade melhorou o desempenho na comparação com seu antecessor, o Wrangler Armortrac. Em testes realizados em laboratório e no campo de provas da Goodyear o pneu com óleo de soja apresentou durabilidade 20% superior em quilometragem e reduziu em 4,6% o consumo de combustível. Na análise de desempenho e dirigibilidade houve redução de 22% em aquaplanagem em curvas e de 4% na distância de frenagem em piso molhado.

## Meritor

MERITOR
RUN WITH THE BULL

Ao completar seus primeiros 65 anos no Brasil a Meritor avançou na eletrificação. Foi o fornecedor responsável pelo desenvolvimento do eixo de tração aplicado no e-Delivery, caminhão 100% elétrico desenvolvido e produzido pela Volkswagen Caminhões e Ônibus em Resende, RJ. A empresa, que está em processo global de compra pela Cummins, já pensa no próximo passo: fornecer aqui também o eixo propulsor 14xe, trem-de-força com motor elétrico acoplado ao eixo, desenvolvido nos Estados Unidos para equipar caminhões médios e pesados. No ano que vem começam os testes com o eixo elétrico 17xe, dedicado a veículos ainda mais pesados.

## Tupy

A Metalúrgica Tupy entrou com pedido de patente para novo conceito de bloco de motor de ferro fundido mais leve do que o equivalente de alumínio. Desenvolvido em parceria com a Ricardo, empresa de engenharia especializada nos setores de transporte e de energia, o projeto é dedicado a veículos híbridos. O peso do bloco é cerca de 5% menor do que aquele produzido com componentes de alumínio. O nível de ruído também é inferior.

TIM

TRUFER

## DAF

Presente no Brasil desde 2011 e com produção local desde 2013 a DAF bateu recordes de vendas em 2021 e anunciou mais um passo importante para o crescimento de sua operação no País: exportar os caminhões pesados e semipesados XF e CF produzidos em Ponta Grossa, PR, para outros mercados da América Latina, que hoje são abastecidos com veículos da marca produzidos na Holanda. Os embarques estavam previstos para começar em curto prazo, se as condições cambiais continuassem favoráveis.

## Mercedes-Benz

A Mercedes-Benz do Brasil encerrou 2021 com aumento de 53% nas exportações e 11,1 mil veículos embarcados. Foram 8 mil caminhões, volume 77% superior a 2020, e 3,1 mil chassis de ônibus, 13% a mais. O volume de caminhões exportados a países do Oriente Médio e do Norte da África mais do que dobrou, com alta de 117%, chegando a 571 unidades. Houve crescimento de 243% nas vendas de caminhões a países da América Latina, sem contar a Argentina, com 2,8 mil embarques, além de 821 chassis de ônibus, em alta de 78%. Também foram vendidos 3 mil 669 kits para montagem em destinos como Argentina, México, Egito, Quênia, Argélia, África do Sul, Indonésia, Taiwan e Vietnã.

## Toyota

A Toyota vem aumentando de forma substancial suas exportações a partir do Brasil. Nos primeiros cinco meses de 2021 a empresa exportou 24,3 mil veículos, volume 18% superior ao registrado em igual período de 2019, quando ainda não enfrentava os efeitos negativos da pandemia de covid-19. A Toyota anunciou, também, que a fábrica de Porto Feliz, SP, inicia a partir de setembro de 2022 a exportação de 45,6 mil motores 2.0 por ano para os Estados Unidos. Com isso a produção da planta saltará de 13 mil para 17 mil unidades/mês, com a contratação de mais 150 empregados, elevando o efetivo da unidade para 540.

## Volkswagen Truck & Bus

A Volkswagen Truck & Bus celebrou 40 anos da sua primeira exportação, em 1981, meses depois de iniciar a operação no Brasil. Naquele ano foram exportados 37 caminhões para o Chile, Paraguai e México. Em 2021 a empresa acumulou 160 mil caminhões e ônibus exportados, para mais de trinta países da América Latina, África e Oriente Médio. A empresa tem intensificado as vendas internacionais com a conquista de novos mercados como as Filipinas, que inaugurou sua presença na Ásia. A VWTB também tem unidades de montagem no México e na África do Sul. Ainda este ano começará a exportar o VW e-Delivery, primeiro caminhão elétrico desenvolvido e produzido no Brasil.

TIM

TRUFER

## Eaton

A equipe de engenharia brasileira da Eaton desenvolveu desengraxante para lavagem a frio de peças, em parceria com fornecedor local, criando nova fórmula que permite realizar o processo em temperatura ambiente, sem precisar do aquecimento a 80°C. O projeto, em fase piloto na fábrica de Valinhos, SP, chamou a atenção da matriz nos Estados Unidos e poderá ser exportado para outras unidades da empresa no mundo. Pelo menos duas fábricas utilizam o processo de desengraxamento a quente como em Valinhos: uma nos Estados Unidos e outra no México.

## FPT

Em 2022 a FPT alcançou a marca de 150 mil motores produzidos na unidade de Córdoba, Argentina, inaugurada em 2012. Saem das linhas de produção modelos das séries NEF e Cursor 9, 10 e 13 que são exportados para países da América do Sul. Os motores são usados em caminhões, ônibus e vans Iveco, marca do mesmo grupo, e em máquinas agrícolas e de construção New Holland e Case produzidas pela CNH Industrial, que este ano foi separada da fabricante de veículos comerciais e motores. Os produtos atendem também a outros segmentos, como geração de energia e o mercado marítimo da América Latina.

## Marcopolo

As exportações da Marcopolo continuam crescendo e compensaram em parte a grave crise do mercado brasileiro de ônibus nos últimos dois anos, o mais afetado pela pandemia de covid-19. No fim de 2021 a empresa fechou o seu maior negócio externo do ano, um contrato para exportar 472 ônibus urbanos para a Costa do Marfim, África. Para realizar a entrega foi necessário contratar um navio de grande porte, com decks altos e estrutura parecida com a de um estacionamento vertical, pois os veículos têm 13 m de comprimento, 3 m de altura e 2 m 60 de largura. A África é hoje o segundo maior mercado de exportação da Marcopolo, atrás da América Latina.

## Tupy e MWM

O plano por trás da compra da MWM pela Tupy aponta para enorme potencial de crescimento mútuo, principalmente no mercado internacional. A transação, de R$ 865 milhões, deve ser aprovada pelas autoridades de regulação de mercado até o fim de 2022. Com a aquisição a gigante brasileira Tupy, hoje a maior fabricante de blocos e cabeçotes fundidos do mundo, poderá verticalizar seus negócios e oferecer serviços de engenharia e de produção de motores diesel e a gás, ganhando ainda mais tamanho e rentabilidade. Na mão inversa a MWM ganha acesso para oferecer suas especialidades a uma robusta carteira de clientes no mundo todo já atendidos pelo grupo brasileiro.

TIM

TRUFER

## Caoa Chery

A empresa é uma das que mais investiu em propaganda e marketing ao longo de 2021 e 2022, tanto para anunciar seus veículos como para reforçar sua imagem corporativa como a que mais tem crescido no mercado brasileiro, e que utilizou notícias veiculadas por AutoData como fonte principal. Dentre as campanhas mais recentes está o lançamento do Caoa Chery Tiggo 8, SUV de grande porte que ganhou uma nova versão limitada a 1 mil unidades, a Founder's Edition, criada em homenagem ao fundador do Grupo Caoa, Carlos Alberto de Oliveira Andrade, falecido em 2021.

## Kia

A Kia relançou a marca no Brasil em linha com o plano global focado em tornar-se uma empresa de mobilidade e não só em ser uma empresa fabricante de veículos. A primeira mudança está no nome, que agora é apenas Kia, abandonando o Kia Motors Corporation, seguida por novo logotipo que fez sua estreia no mercado brasileiro no fim do ano passado, junto com o lançamento do primeiro carro da nova, o SUV Stonic com powertrain eletrificado híbrido leve, que combina o motor a combustão com impulsor de 48 V.

## Nissan

A Nissan recebeu do Reclame Aqui o selo RA1000, concedido para empresas com boas práticas no pós-vendas. Para ter o certificado a empresa precisa atingir alguns critérios como avaliações acima de 50 pontos no site, responder a mais de 90% das solicitações dos consumidores, ter acima de 90% de solução dos casos e obter nota média acima de 7 na avaliação dos consumidores. Em outras ações de comunicação a empresa adaptou seu site institucional para libras, a língua brasileira de sinais. A linguagem está disponível para mais de 10 milhões de surdos e deficientes auditivos do País para computadores e smartphones.

## Volvo

A Volvo expandiu sua carteira de comércio eletrônico com a venda de peças para caminhões e ônibus no Instagram, rede social na qual os clientes selecionam os componentes desejados e finalizam a compra no site volvopecas.com.br. O portfólio tem mais de 2 mil itens e a página da Volvo tem alcance semanal de 1,8 milhão de pessoas. A Volvo lançou também dois e-books que tratam de saúde mental e emocional e os impactos na segurança viária, um para motoristas profissionais e outro para gestores de frotas. A iniciativa foi motivada pela pandemia, que aumentou casos de ansiedade e transtornos mentais, elevando os afastamentos do trabalho.

## Eaton

A divisão de veículos da Eaton lançou um novo canal de comunicação multimídia, com conteúdos exclusivos para o setor automotivo, o +Eaton. A ação faz parte do plano global da empresa de avançar com a digitalização em todas as frentes de negócios. O +Eaton entregará aos clientes informações sobre produtos e dicas técnicas de forma acessível e com uma comunicação personalizada. O conteúdo será oferecido por meio de vídeos, podcasts, imagens e textos.

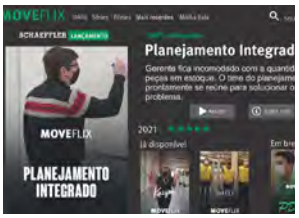
## Goodyear

Em iniciativas para contribuir com instituições culturais a Goodyear confirmou dois patrocínios importantes para 2022. Em ação institucional incentivada patrocinará o Museu do Futebol, localizado em São Paulo, SP, pelo período de um ano. De acordo com a fabricante de pneus a temporada 2022 é especial por ser ano de Copa do Mundo, o que atrai ainda mais os olhares e instiga visitas ao local que conta, de forma interativa, a história dessa paixão nacional. A empresa também renovou seu patrocínio ao MASP, Museu de Arte de São Paulo Assis Chateaubriand.

## Kavak

A Kavak, autotech mexicana que veio para o Brasil com uma proposta de fazer grande investimento para crescer rapidamente no mercado de compra e venda de veículos usados, também aposta em patrocínios para divulgar seu negócio. Escolheu, a princípio, colocar sua marca nas seleções de futebol masculina, feminina e de base ao longo do ano. O acordo com a CBF faz parte de planejamento para avançar com seu negócio no País.

## Schaeffler




Para ampliar a conscientização de seus funcionários quanto à redução e à eliminação de desperdícios a Schaeffler criou uma web série para o público interno da empresa, batizada de Moveflix e inspirada no modelo de streaming da Netflix. A fim de tornar a integração mais efetiva colaboradores de diversas áreas foram selecionados para serem os protagonistas da série, oferecida no aplicativo da empresa, na rede de intranet corporativa e também nas TVs dos restaurantes internos.

## Caoa Chery Tiggo 5x Pro

Seguindo o planejamento de elevar o conteúdo de seus modelos a Caoa Chery apresentou este ano a versão Pro do SUV Tiggo 5X. Seu SUV mais vendido no País, produzido em Anápolis, GO, chega em versão única, sem opcionais e com generoso pacote de itens como ar-condicionado digital que pode ser acionado fora do carro. O Tiggo 5X também recebeu atualizações visuais. O motor 1.5 turbo teve a potência aumentada para 150 cavalos e recebeu nova nova transmissão automática de nove velocidades.

## Fiat Pulse

Primeiro SUV da Fiat produzido em Betim, MG, o Pulse chegou alimentando muitas ambições. O nome foi escolhido pelo público, e o resultado revelado na final do BBB 2021. Duas versões têm motor 1.3 de 107 cavalos e a topo de linha estreou o 1.0 turbo de 130 cavalos e um pacote de segurança ativa como frenagem automática de emergência e alerta de saída de faixa. Em outubro já somava 9 mil reservas três semanas após o lançamento e este ano entrou na lista dos dez mais vendidos do País.

## Honda City

A terceira geração nacional do Honda City foi lançada este ano nas versões sedã e hatch. Ambas chegaram com a difícil missão de substituir o Fit e o Civic, que deixaram de ser produzidos aqui. Além de visual, motorização e equipamentos para atender aos consumidores dos outros dois modelos a maior novidade é a chegada da inédita versão hatch. Para cumprir a missão os novos City fabricados em Itirapina, SP, cresceram em tamanho, garantem mais conforto interno e usam o motor 1.5 flex com injeção direta.

## Toyota Corolla Cross

Lançado em 2021 o Corolla Cross é o primeiro SUV produzido em Sorocaba, SP, após investimento de R$ 1 bilhão. É o segundo modelo híbrido flex montado no País – com powertrain importado do Japão. É o primeiro Toyota brasileiro exportado para 22 países da América Latina. A expectativa para este ano é de exportar 75 mil unidades e as vendas domésticas devem passar de 50 mil pelo ritmo atual.

## Fiat Strada

A picape Strada ganhou impulso ainda maior após a renovação em 2020 e tornou-se o veículo mais vendido do País em 2021, desempenho que repete no primeiro semestre de 2022. No fim do ano passado ganhou versão com transmissão automática CVT, algo inédito no segmento de picapes pequenas. A introdução da cabine dupla com quatro portas fez crescer o público do modelo, hoje vendido tanto como carro familiar de passageiros como utilitário para trabalho.

## Ford Transit

Após sete anos fora do mercado brasileiro a Ford voltou a importar o utilitário Transit, desta vez montado em instalações da Nordex no Uruguai. No fim de 2021 foram lançadas duas versões de passageiro Minibus e no começo de 2022 chegaram duas opções de furgões de carga. A Ford equipou o utilitário com vários sistemas de segurança ativa, como frenagem automática de emergência e controle de estabilidade, e aposta na conectividade embarcada de série em todas as versões.

## Nissan Frontier

A nova Nissan Frontier produzida na Argentina foi apresentada com grandes mudanças visuais e motor diesel Euro 6 para atender às normas de emissões Proconve L7 que entraram em vigor em 2022. A picape também ganhou reforços no chassi para garantir mais robustez. Com todas as mudanças a Nissan busca ser protagonista no segmento de picapes médias na América do Sul. Para 2022 a expectativa com o novo modelo é superar o recorde de vendas de 11 mil unidades no Brasil no ano passado.

## Renault Oroch

Em sua nova geração lançada em 2022 ela passou a ser tratada só como Oroch, ainda que siga dividindo a mesma plataforma e o powertrain com o SUV Duster. As duas versões mais baratas têm motor nacional 1.6 SCe aspirado de 120 cv e câmbio manual de seis marchas, a topo de linha ganhou transmissão automática CVT e o motor importado TCe 1.3 turboflex, de 170 cv. A Renault equipou sua picape para se situar melhor no segmento dominado pela Fiat.

TIM

TRUFER

## Mercedes-Benz Arocs

Com investimento de R$ 300 milhões, Mercedes-Benz introduziu mais um caminhão em sua linha brasileira. Em 2021, após 9 mil horas de testes em operações de clientes, começou a produzir em São Bernardo do Campo, SP, o Arocs 8x4, extrapesado com motor de 510 cv e câmbio automatizado de doze marchas destinado a operações fora-de-estrada de mineração e construção civil pesada. Antes mesmo do lançamento duzentas unidades já haviam sido encomendadas. A projeção era superar as 1 mil unidades.

## Scania R410 a gás

Após lançar seu caminhão a gás R410 na Fenatran de 2019, em 2021 a Scania começou a fechar vendas em volume considerável, principalmente para transportadores que precisam atender a embarcadores com metas de descarbonização. Até maio deste ano foram vendidas mais de seiscentas unidades do cavalo mecânico pesado 6x2 para operações de transporte rodoviário, equipado com motor de 410 cv que pode ser abastecido com gás natural fóssil ou biometano, comprimido, GNC, ou liquefeito, GNL.

## Volvo FH 540

O Volvo FH 540 foi o caminhão mais vendido no Brasil em 2021, considerando todas as categorias, com 8 mil 935 unidades emplacadas, ou 41% das vendas da Volvo no País no ano. A linha FH de extrapesados foi totalmente renovada e seguiu gerando redução de consumo e confiabilidade, o que vem garantindo a demanda em alta pelo modelo, procurado principalmente para operações de transporte do agronegócio. O FH 540 sustenta a liderança geral do mercado de caminhões desde 2019.

## VW e-Delivery

A Volkswagen Caminhões saltou na frente e lançou o primeiro caminhão elétrico totalmente desenvolvido e fabricado no Brasil, em Resende, RJ. Em julho de 2021 a Ambev anunciou intenção de compra de 1,6 mil unidades, além de vinte unidades para a Coca-Cola Femsa. Em seis meses no mercado foram vendidas outras duzentas unidades. O e-Delivery tem duas configurações: uma de 11 toneladas 4x2 e outra de 14 toneladas 6x2, com dois pacotes de baterias para autonomia de 100 a 250 quilômetros.

TIM

TRUFER

## Iveco 10-190

Lançado em 2021 o chassi para micro-ônibus Iveco 10-190 é dedicado aos segmentos urbano, de fretamento e de turismo. O modelo tem PBT de 10,5 toneladas e motor de 190 cv que promete baixo consumo de combustível. Tem capacidade para carrocerias de até 36 passageiros e foi projetado e desenvolvido em Sete Lagoas, MG, onde a empresa conta com campo de provas para testes e simulações. O 10-190 vem equipado com transmissão de seis velocidades, o único no segmento com a sexta marcha.

## Scania K 320 4x2 a gás

Na rota da descarbonização, após começar a produzir caminhões a gás no País, a Scania desenvolveu o primeiro chassi de ônibus rodoviário do Brasil com motor movido a gás natural veicular ou biometano. O modelo K 320 4x2 já é usado para fretamento pela Turis Silva no transporte de trabalhadores da usina de aços especiais da Gerdau em Charqueadas, RS. O chassi tem propulsor traseiro Euro 6, de 320 cv, que funciona com gás natural metano ou biometano, ou a mistura de ambos.

## Volare Fly 10

A Volare lançou versão do micro-ônibus Fly 10 dedicada ao segmento de fretamento com capacidade para transportar até 38 passageiros. É uma opção para os operadores desse segmento porque o modelo tem consumo de combustível 35% menor do que um ônibus convencional e custo de aquisição até 20% menor segundo a empresa. A nova versão é equipada com motor Cummins ISF 3.8 de 162 cv, sistema de freio eletropneumático e comprimento total de 10 metros.

## Volvo B450R+

Para driblar as dificuldades do mercado a Volvo optou por inovar sua linha de chassis de ônibus para longas distâncias e equipou o B450R+, com pacote de novidades tecnológicas que trazem economia de combustível, maior segurança, conforto e conectividade. A nova geração dos chassis de ônibus rodoviários da Volvo usa software de aceleração inteligente associado à transmissão automatizada I-Shift, que monitora as condições de topografia para reduzir o consumo em até 5%, segundo a empresa.

TIM

TRUFER

## BMW iX

Primeiro SUV da marca concebido para utilizar somente powertrain elétrico. No Brasil possui a maior autonomia, de até 630 quilômetros. São dois motores elétricos, um em cada eixo, que oferecem 523 cvs de potência e 78 kgfm de torque na versão mais equipada, a xDrive50. Outra novidade para o mercado de luxo é que o iX possui todos os elementos utilizados em sua produção inseridos na cadeia da economia circular. Além disso oferece muitas novidades como o interior luxuoso e minimalista.

## Ford Maverick

Importada do México a picape Maverick começou este ano a ser vendida pela Ford no Brasil, em versão única, a topo de linha Lariat, equipada com motor a gasolina 2.0 GTDI Ecoboost de 253 cv, transmissão automática de oito marchas e tração integral 4x4 sob demanda. Maior do que a Fiat Toro e pouco menor do que a Ford Ranger a Maverick tem cabine dupla para até cinco pessoas e a caçamba acomoda até 943 litros de carga. Com isso tem a versatilidade de uma picape com o conforto e a praticidade de um SUV.

## Renault Kwid E-Tech

Importado da China o Renault Kwid E-Tech foi lançado no Brasil para ser o carro elétrico mais barato do mercado, por R$ 142,9 mil. O primeiro lote do modelo teve todas as 750 unidades esgotadas. O Kwid elétrico tem autonomia de até 265 quilômetros e passou por adaptações conduzidas pela equipe de engenharia local para melhorar o desempenho. Uma delas é o botão Eco, que quando acionado gera economia de até 9% no consumo com a frenagem regenerativa.

## Volvo XC40 Recharge

O XC40 Recharge foi o primeiro Volvo 100% elétrico no Brasil e tornou-se um dos mais vendidos, com 450 unidades encomendadas só na pré-venda, em 2021. O SUV tem autonomia de até 400 quilômetros é equipado com dois motores elétricos, um em cada eixo, que geram 408 cvs. Este ano a Volvo lançou opção mais barata, o XC40 Recharge Plus, com um só motor de 231 cv, que teve as duzentas unidades encomendas em três dias após a abertura da pré-venda, em maio.

TIM

TRUFER

# PELO TERCEIRO ANO CONSECUTIVO, A SUMIDENSO CONQUISTA OS PRÊMIOS "EXCELÊNCIA EM QUALIDADE E ENTREGA" DA HONDA AUTOMÓVEIS E O "BEST SUPPLIERS AWARD" DA MOTO HONDA.

Agradecemos a HONDA pela confiança e parceria.
Este é o resultado de muito trabalho e profissionalismo!!

**Sumidenso do Brasil**
**SUMITOMO ELECTRIC GROUP**

ADAMO PUBLI. (11) 99305-6686

## Antonio Filosa, presidente da Stellantis América do Sul

É o líder da consolidação da Stellantis como a maior montadora da América do Sul após a fusão dos grupos PSA e FCA, em janeiro de 2021. Com três fábricas de veículos no Brasil e duas na Argentina, das marcas Fiat, Jeep, Citroën e Peugeot. foi o condutor da bem-sucedida organização da estrutura da megaempresa, que em 2021 apurou o maior lucro operacional de sua história na região.

## Luiz Carlos Moraes, diretor da Mercedes-Benz e Anfavea

Como presidente da Anfavea de 2019 a 2022 Luiz Carlos Moraes liderou os fabricantes de veículos no enfrentamento da mais intensa crise com a chegada da pandemia de coronavírus ao País. O executivo soube conduzir as diversas demandas do setor junto ao governo, evitando o agravamento da situação. No fim de seu mandato Moraes foi sondado para o Ministério da Economia, mas declinou e segue como diretor de comunicação e relações institucionais da Mercedes-Benz, onde trabalha há 43 anos.

## Pablo Di Si, presidente da Volkswagen América Latina

Reestruturou as operações da Volkswagen em meio à pandemia de coronavírus sem cancelar investimentos e recolocando a empresa de volta à lucratividade na região. Aprovou junto à matriz programa de R$ 7 bilhões de 2022 a 2026, que inclui a criação, no Brasil, de um centro de desenvolvimento de tecnologias com uso de biocombustíveis. O executivo incluiu o etanol no plano global de descarbonização da companhia, criando uma alternativa para unidades da VW na América Latina.

## Rafael Chang, presidente da Toyota do Brasil

Em meio a pandemia Rafael Chang manteve investimento de R$ 1 bilhão na fábrica de Sorocaba, SP, para produção do primeiro SUV em 2021, o Corolla Cross, que elevou a participação Toyota no mercado brasileiro e diversificou as exportações para mais de vinte países. Com relação próxima aos fornecedores manteve a produção das fábricas no topo da capacidade, com poucas paralisações, e aprovou a retomada do terceiro turno e contratações em Sorocaba.

TIM

TRUFER

## Antônio Galvão, presidente da Eaton América do Sul

Soube posicionar os negócios no Brasil para produzir os componentes que seriam mais demandados, como transmissões automatizadas para caminhões, componentes de caixas de câmbio e válvulas para tanques de combustível. Com isso o faturamento vem crescendo. O Centro de P&D responsável global por projetos de transmissões para veículos comerciais leves, em Valinhos, SP, já pensa em produzir componentes para veículos elétricos para suprir falta de capacidade da companhia em outras regiões.

## Carlos Delich, presidente da ZF América do Sul

Carlos Delich intensificou os negócios da ZF com as empresas fabricantes de veículos, aumentando o faturamento no País. Também elevou as exportações a partir das fábricas brasileiras e incentiva a criação de programa de nacionalização de componentes. Transformou o País em polo exportador de sistemas de direção elétrica. Após o impacto inicial da pandemia administrou a rápida retomada da produção, com contratação de funcionários e abertura de turnos para atender aos pedidos.

## Fernando Cestari de Rizzo, presidente da Tupy

Desde o ano passado o faturamento está crescendo e os resultados demonstram a liderança de Fernando Cestari de Rizzo. As iniciativas vêm sendo intensificadas, como parcerias para reciclagem de baterias e um novo leque de negócios a partir da aquisição da Teksid e da MWM. Hoje, a empresa de capital nacional, figura como das maiores fundições do mundo. Com a MWM ampliará as atividades fornecendo serviços de engenharia e produção de motores diesel e a gás para toda sua carteira.

## Marcos de Oliveira, presidente da Iochpe-Maxion

Desde que assumiu a direção global do Grupo, no fim de 2012, Marcos de Oliveira vem apliando os negócios e aprofundando a internacionalização da fabricante de rodas e componentes estruturais. A multinacional brasileira obtém 70% das receitas no Exterior, é a maior fabricante de rodas do mundo e opera 32 fábricas em catorze países. Sob a gestão de Oliveira o grupo retomou rapidamente os investimentos e o crescimento após a pandemia. O faturamento em 2021 somou R$ 13,7 bilhões e cresceu 56,2%.

TIM

TRUFER

# Audi retoma montagem de importados no Paraná

## Q3 e Q3 Sportback são montados em regime tributário especial SKD sem nenhuma peça nacional

Por Pedro Kutney, de São José dos Pinhais, PR

Nem mesmo o ar dos pneus é brasileiro nos carros que a Audi agora chama de "nacionais", os SUVs Q3 e Q3 Sportback que começaram a ser montados no fim de junho em regime tributário especial SKD, com 100% das partes importadas semidesmontadas de unidade da empresa na Hungria, onde os dois modelos são de fato produzidos. Inclusive os preços, de R$ 315 mil a R$ 340 mil, e as configurações dos dois modelos são iguais a dos importados que já começaram a ser vendidos antes da reinauguração da linha aqui.

A fabricante de veículos premium do Grupo VW retomou sua operação de montagem no Brasil, suspensa desde 2020, em uma pequena linha exclusiva dentro da

fábrica de São José dos Pinhais, PR – sob o mesmo teto da sócia majoritária Volkswagen, que atualmente produz ali o T-Cross em escala muito maior, com todos os processos industriais e fornecedores locais.

Desta vez o ritmo produtivo da Audi no Paraná será ainda menor do que foi nas últimas duas vezes em que ensaiou ali sua produção nacional, de 1999 a 2006, com o hatch A3 produzido na mesma linha do VW Golf, e de 2015 a 2020, quando montou as gerações passadas do A3 Sedan e do Q3 – este último de 2016 a 2019. Agora a montagem foi retomada com a importação de conjuntos semidesmontados, quase inteiros, da mais nova geração do Q3, com as carrocerias SUV tradicional e SUV-cupê Sporback, ambos equipados com o mesmo powertrain, motor 2.0 turbo a gasolina de 231 cavalos, câmbio automático de oito marchas e tração integral Quattro.

Divulgação/Audi

Para cumprir a promessa de retomar operações industriais no Brasil e tornar viável a operação, em fevereiro, a Audi conseguiu aprovar com o Ministério da Economia um regime especial de tributação para produção de baixos volumes, para projetos de até 4 mil unidades por ano, pagando alíquota de 18% para importar todas as partes semidesmontadas dos carros, contra 35% anteriormente.

Com este novo arranjo a Audi também atende as obrigações que mantém com o governo estadual. Quando anunciou, em 2013, que iria voltar a produzir em São José dos Pinhais, a empresa se habilitou ao programa Paraná Competitivo, que prevê a concessão de benefícios para atrair empreendimentos ao Estado, incluindo descontos e diferimento no recolhimento de impostos estaduais, dentre outros incentivos mantidos em sigilo por contrato. Com a suspensão da atividade fabril, em 2020, e a retomada agora em regime especial, a Audi precisou renegociar os termos de sua participação no programa paranaense.

## BAIXA ESCALA EFICIENTE

Daniel Rojas, presidente da Audi no Brasil, afirmou que a aprovação do regime especial de produção em SKD foi fundamental para retomar a montagem em São José dos Pinhais. Isso porque para montar carros no País com todas as partes importadas era necessário pagar o mesmo imposto de importação de veículos totalmente prontos, o que tornava mais vantajoso importar o produto inteiro. A redução da alíquota, ainda que limitada ao máximo de 4 mil unidades/ano, fez voltar a operação.

"O sistema SKD é bastante eficiente para volumes de produção que temos em países como o Brasil, porque temos um só fornecedor, a Audi de Györ, na Hungria, de onde trazemos todas as partes dos carros que montamos aqui. É o primeiro passo de um diálogo positivo com o governo. Se tiver bom resultado poderemos pensar em novos projetos", afirmou Rojas.

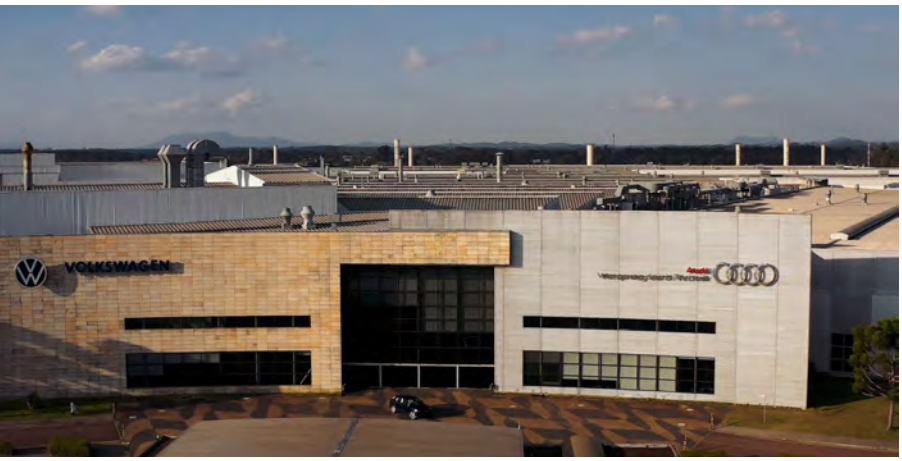
A Audi afirma ter investido R$ 100 milhões para instalar novos equipamentos de montagem dos Q3, na mesma área onde a geração anterior do SUV foi feita até 2019, e dar treinamento aos pouco mais de sessenta empregados que já foram contratados. Até o fim deste ano eles devem produzir não mais do que 1,5 mil unidades. Quando o ritmo acelerar, a partir de 2023, a operação deverá contar com o total de duzentos funcionários.

Rojas pontua que ainda não sabe estimar quando o nível máximo permitido de produção poderá ser atingido, "porque ainda temos limitações de fornecimento [dos kits SKD] por causa da falta de semicondutores que ainda afeta o mundo todo".

## REGIME ESPECIAL

No sistema de produção usado agora pela Audi, com 100% das partes importadas, é necessário aprovar cada projeto na Camex, Câmara de Comércio Exterior, que em fevereiro editou a resolução que institui o regime especial de montagem de veículos no País em CKD ou SKD, com a concordância dos países do Mercosul que têm acordo de aplicar tarifas de importação iguais.

Para aprovar o projeto é necessário apresentar a lista de componentes utilizados na montagem que, por causa da baixa escala, não têm viabilidade de produção




nacional. Após a aprovação passam a ser aplicadas sobre essas importações alíquotas de 16% para veículos completamente desmontados, CKD, e de 18% para semi-desmontados, SKD.

É o caso da Audi, que importa os Q3 com a carroceria já soldada, pintada e todos os itens do interior instalados, como painel, bancos e revestimentos. Na linha do Paraná, em apenas seis estações, é executada a montagem do powertrain – a junção de motor, transmissão e eixos – e seu encaixe na carroceria. Por último são instaladas as rodas calçadas com os pneus, que também chegam prontos da Hungria.

Leonardo Lahud, secretário executivo da Camex, explica que "a Audi é a primeira empresa que pretende usar o regime, mas qualquer fabricante de veículos poderá apresentar projetos nas mesma condições, que serão avaliados caso a caso".

Antônio Calcagnotto, diretor de relações institucionais da Audi, negociou o regime especial no Ministério da Economia, mas afirmou que o projeto contou com o apoio e concordância do Sindipeças, que reúne os fornecedores de autopeças, e da Anfavea, a associação dos fabricantes de veículos: "Todos entenderam que é impossível encontrar fornecedores no Brasil para volumes tão baixos. Não encontraríamos peças aqui para 4 mil carros por ano. Por isso foi fundamental a aprovação do instrumento".

A aprovação do regime foi uma espécie de compensação para os mais de R$ 150 milhões em impostos que a Audi tinha a receber da época do Inovar-Auto, que vigorou de 2012 a 2017. O programa criou sobretaxação de 30 pontos porcentuais sobre o IPI de veículos importados, mas oferecia a devolução desses valores a empresas que prometessem produzir no País, como foi o caso da Audi, BMW e Mercedes-Benz, que juntas recolheram a mais cerca de R$ 280 milhões.

Em 2020 a Audi tinha condicionado a retomada da produção no Paraná ao recebimento dessa restituição. Segundo Calcagnotto, devido a restrições orçamentárias, o governo não deverá restituir esses valores tão cedo, mas deixou a possibilidade aberta para o futuro.

### DE VOLTA AO COMEÇO

A Audi reabriu sua linha de montagem exclusiva dentro da mesma fábrica que fundou, em 1999, com participação de 30% no investimento de US$ 500 milhões combinado com a sócia Volkswagen, que faz parte do mesmo grupo. Em linha compartilhada com o VW Golf a Audi produziu no Paraná, de 1999 a 2006, pouco mais de 57 mil unidades do hatch A3.

Depois, em 2015, a Audi retomou a operação na fábrica da sócia com investimento informado de R$ 500 milhões, para evitar o pagamento da sobretaxação de 30 pontos porcentuais no IPI aplicada a veículos importados pelas regras do Inovar-Auto. Com o fim do programa, em 2017, e a falta de estímulos para produzir no Brasil com partes importadas, encerrou a montagem da geração anterior do SUV Q3 em 2019 e do A3 Sedan em 2020.

Agora, com outro regime, volumes ainda menores e nenhum diferencial de preço ou configuração em relação aos mesmos modelos antes importados, a Audi faz nova tentativa. Para o presidente Daniel Rojas é cedo para projetar o quanto a operação pode contribuir para o crescimento das vendas no Brasil: "Acreditamos que os carros montados aqui terão boa demanda, mas é difícil dizer quantos poderemos vender porque ainda temos muitas restrições de falta de semicondutores, que deve se estender para 2023". ■

MATRIZ | FASTPLAS AUTOMOTIVE | DIADEMA - SP

Temos a honra de informar que a **FASTPLAS** foi considerada uma das 4 melhores empresas do setor automotivo do

**PRÊMIO AUTODATA**

# 2022

na categoria **INOVAÇÃO TECNOLÓGICA/ FORNECEDORES**.

Contamos com seu apoio para conquistar mais esse tão cortejado troféu! Acesse www.autodata.com.br e vote **FASTPLAS**.

Uma empresa 100% nacional.

FASTPLAS AUTOMOTIVE

Inovação em Autopeças Plásticas

Rua Luiz Lawrie Reid, 250 - Diadema - São Paulo. Telefone: (11) 4092-8561. www.fastplas.com.br. Email: comercial@fastplas.com.br

# Caoa Chery acelera o passo da eletrificação incentivada

## Empresa lança de uma só vez cinco modelos eletrificados, incluindo dois semi-híbridos 48V flex montados em Anápolis

Por Soraia Abreu Pedrozo e Pedro Kutney

Como parte do plano de oferecer opções eletrificadas de toda a sua linha de produtos vendida no Brasil até 2023 a Caoa Chery começou já, em junho, a acelerar o passo nesse rumo, lançando simultaneamente cinco modelos eletrificados, três importados e dois com montagem nacional.

Na lista figuram o microcarro 100% elétrico iCar, a versão híbrida plug-in do

Tiggo 8 e três híbridos leves de 48V, ou semi-híbridos, o sedã Arrizo 6 Pro Hybrid e os SUVs Tiggo 5x e 7 Pro Hybrid – os dois últimos já começaram a ser montados na fábrica de Anápolis, GO, a partir de kits CKD que vêm da China completamente desmontados.

Todos os lançamentos se enquadram de alguma maneira em um ou mais descontos tributários para veículos eletrificados no Brasil, que segundo a empresa foram decisivos no planejamento que começou a ser desenhado em 2021.

Carros 100% elétricos têm isenção total de imposto de importação – o que desincentiva a produção no País –, enquanto híbridos, dependendo do conteúdo local adicionado aqui, pagam alíquota de apenas 2% a 4%, contra 35% aplicados sobre modelos importados com motor a combustão. Eletrificados também pagam menos IPI, de acordo com peso e eficiência energética, com pontos extras

Divulgação/Caoa Chery

de desconto no caso de híbridos flex, com motor a combustão bicombustível etanol-gasolina.

Segundo o CEO do Grupo Caoa, Mauro Correia, o incentivo apoiou o plano já pré-estabelecido e ajuda a superar os riscos econômicos, como taxa de câmbio desfavorável e juros em alta, que tornam os produtos mais caros e desincentivam o consumo: "Pensamos, então: agora é o momento certo. Temos de oferecer algo diferente ao consumidor, para que ele se sinta estimulado a financiar um veículo novo, ou se perde o embalo da empresa. Dobraremos nosso volume de vendas? Não. Mas nós acreditamos em crescimento, mesmo em momento de crise".

Correia assinala que, de forma conservadora, a aposta para 2022 é a de crescer 20%, pelo menos. Para Márcio Alfonso, vice-presidente de operações da Caoa, é hora de sair um pouco na frente dos outros: "Em um momento em que todos estão relutantes, em dúvida, nós avançamos, de forma que a concorrência demore mais a nos alcançar".

### MONTAGEM NACIONAL

Os SUVs Tiggo 5x e 7 Pro Hybrid que já estão sendo montados em Anápolis chegam em julho ao mercado por R$ 170 mil e R$ 200 mil, respectivamente. Eles fazem parte do programa de investimentos de R$ 1,5 bilhão que o Grupo Caoa realiza em sua fábrica até o fim deste ano. A unidade recebe modernizações e no ano passado abriu o segundo turno de produção com a contratação de mais oitocentos empregados, que já somam 2,4 mil.

Além dos dois SUVs eletrificados que já chegaram até 2023 o plano é que todos os veículos Caoa Chery produzidos em Anápolis tenham versões híbridas. Eles conviverão com os carros equipados unicamente com motores a combustão interna, que continuam em linha. Hoje são feitos ali os Tiggo 5x, 7 e 8, além de modelos Hyundai, os SUVs iX35 e New Tucson e os caminhões HR e HD80.

Os híbridos flex da Caoa Chery montados no País têm o mais leve grau de eletrificação possível, também podem ser chamados de semi-híbridos, pois não há tração puramente elétrica. A bateria de 48V que equipa o carro é suficiente para alimentar apenas um pequeno impulsor elétrico que adiciona 10 cv ao motor turboflex, que fica com 160 cv. O sistema auxilia nas arrancadas, poupando acelerações bruscas, ou desliga o motor e

sustenta o impulso quando o motorista tirar o pé do acelerador, em uma banguela.

O motor a combustão dos modelos semi-híbridos é o mesmo 1.5 turboflex de 150 cv que já equipa os outros SUVs da linha, com sistema bicombustível etanol-gasolina fornecido pela Marelli.

Márcio Alfonso conta que os híbridos flex eram candidatos naturais para vir ao Brasil e que já faziam parte de projeto incubado pela empresa há três ou quatro anos: "O que surgiu de forma adicional, no ano passado, foi o Tiggo 8 Plug-in Hybrid. Tínhamos dúvidas se haveria espaço para ele. Não por causa do imposto mas em função do sucesso desse tipo de carro. A questão tributária só ajudou".

### RETOMADA DAS IMPORTAÇÕES

Desde que se associou em partes iguais à chinesa Chery, em 2017, e assumiu a administração da marca no País, o Grupo Caoa focou na montagem nacional para escapar do imposto de importação de 35%. Com a tributação menor aplicada sobre modelos eletrificados decidiu voltar a importar esses carros da China.

O primeiro deles chegou às concessionárias no fim de junho: é o iCar, um apertado microcarro duas portas e com só 3 m 20 de comprimento, que chega para ser o carro 100% elétrico mais barato do Brasil, por R$ 140 mil, sem oferecer grande coisa: potência de 61 cv e alcance de 282 quilômetros.

O Tiggo 8 Plug-in Hybrid chega importado, em agosto, para ser o topo de linha da gama, com preço anunciado de R$ 270 mil: conviverá com a versão a combustão do modelo já montada em Anápolis desde o ano passado, que custa a partir de R$ 200 mil. O SUV de grande porte, com sete assentos, tem motor 1.5 turbo a gasolina de 147 cv e outros dois motores elétricos que elevam a potência total para fortes 317 cv. O Tiggo 8 híbrido plug-in pode ser recarregado na tomada ou pelo motor a combustão e roda até 78 quilômetros em modo elétrico. A Chery desenvolveu para ele seu primeiro câmbio dedicado a veículos híbridos, com onze marchas.

MARELLI

# POWERING PROGRESS TOGETHER

A visão tecnológica da Marelli é de ser a **escolha da Montadora para Sistemas** em âmbito Global. Aproveitando da **nossa experiência** e contando com um forte **ecossistema de parceiros**, criamos valor real para nossos clientes, fornecendo soluções **totalmente integradas** de iluminação, sensoriamento, eletrônica, interiores e também eletrificação para os veículos de hoje e de amanhã.

**Marelli Sistemas Eletrônicos**
Soluções de cockpit simplificadas, inteligentes e conectadas que facilitam uma comunicação mais segura e aprimorada entre o veículo e os ocupantes. Telas grandes e integradas assim como HMI intuitivo, que atendem a demanda do consumidor através de um conteúdo dedicado, ao mesmo tempo em que aprimoram a experiência do usuário.

MARELLI.COM

Também em agosto chega o sedã médio Arrizo 6 Pro Hybrid, com a mesma tecnologia semi-híbrida aplicada aos Tiggo 5x e 7 e o motor turboflex 1.5 de 160 cv, com o sistema bicombustível igualmente fornecido pela Marelli. O modelo importado substitui a versão a combustão que vinha sendo montada desde o fim de 2021 pela Caoa Chery na fábrica de Jacareí, SP. As atividades industriais da unidade foram encerradas em maio, com a demissão de 489 empregados da linha de montagem.

### JACAREÍ VIRA PÁTIO

A empresa afirma que retomará a produção em Jacareí a partir de 2025, para fazer carros elétricos. Até lá a unidade será utilizada para armazenar o estoque de modelos importados que começam a chegar ao País, com a execução de pequenas adaptações e validações para atender a legislação brasileira. Disse Márcio Alfonso que "toda importação passará por Jacareí antes de seguir para as concessionárias".

Nesse período, de utilização das instalações para os modelos importados, cerca de noventa pessoas trabalharão em Jacareí, metade no setor administrativo e o restante na organização dos estoques e manutenção.

Segundo Alfonso a linha antiga não comportava a produção de SUVs maiores e não seria possível manter todos os mais de seiscentos funcionários até o fim de sua readaptação, esperada para ser concluída só em 2025: "Haverá uma retomada forte para produzir duas ou três vezes mais com outros modelos".

Jacareí foi inaugurada pela Chery em 2014, que após a sobretaxação do Inovar-Auto a veículos importados decidiu investir R$ 1 bilhão na planta com capacidade de até 150 mil veículos/ano. Mas a sua produção nunca atingiu nem 10% do teto e jamais alcançou viabilidade econômica. Lá eram feitos os modelos mais baratos da Caoa Chery, com cerca de 80% de componentes importados, sem margem nem volumes suficientes para repassar o aumento de custos trazidos pela desvalorização cambial. ■

# SCHULZ AUTOMOTIVA

## RECONHECIDA **FORNECEDORA DO ANO** PELA JOHN DEERE

A Schulz Automotiva tem orgulho em compartilhar que foi mais uma vez reconhecida.

Foram três distinções entregues para a companhia: **Fornecedor nível Partner, Fornecedor do Ano nível Brasil e Fornecedor do Ano nível Global!**

Esse reconhecimento dado pela John Deere, significa que a Schulz alcançou excelência nos cinco pilares que compõe o **Programa Achieving Excellence**: qualidade, entrega, processos, relacionamento e criação de valor.

A conquista destas, e outras onze homenagens, reforça o compromisso da Schulz Automotiva com a qualidade e excelência em todos os seus processos: fundição, usinagem, pintura e montagem.

Parabéns aos colaboradores pelo esforço e dedicação. Essa conquista é de todos!

**Isso é excelência,**
**isso é Schulz Automotiva.**

Peças fundidas, usinadas, pintadas e montadas.

SCHULZ AUTOMOTIVA

schulzautomotiva.com.br

# Great Wall inverte a lógica dos híbridos

Divulgação/GWM

## Sistema DHT garante autonomia elétrica de até 200 quilômetros e estreia no Brasil com o novo SUV Haval H6

Por Soraia Abreu Pedrozo

Em junho a Great Wall Motor apresentou ao público brasileiro os princípios inovadores de sua tecnologia híbrida dedicada, ou DHT na sigla em inglês, que fará sua estreia global no Brasil ainda este ano, quando a empresa inicia as importações da nova geração do SUV Haval H6, que será vendido em três versões, todas híbridas com motores elétricos e a combustão 1.5 turbo a gasolina.

O mesmo modelo com as três opções começará a ser produzido no Brasil, na fábrica de Iracemápolis, SP, a partir do segundo semestre de 2023, com motorização flex etanol-gasolina. Conforme já havia sido adiantado no início do ano, quando a GWM tomou posse da planta comprada da Mercedes-Benz, 100% da linha de produtos da fabricante vendidos e produzidos no Brasil serão eletrificados.

O Haval H6 que chega por aqui nos próximos meses é de nova geração e seu trem-de-força híbrido DHT ainda nem sequer foi lançado na China. O modelo combina motor a combustão 1.5 turbo com três opções de eletrificação: um híbrido convencional, sem recarregamento na tomada, e dois plug-in, sendo o topo de gama bastante esportivo, com tração nas quatro rodas e dois motores elétricos, um em cada eixo, que somam 483 cv e torque máximo de 77,7 kgfm, que segundo medições da fabricante acelera de 0 a 100 km/h em 4,8 segundos, "com baixo consumo de combustível".

### EXPERIÊNCIA ELÉTRICA REAL

Chefe comercial da empresa no Brasil, Oswaldo Ramos assinala que "seremos o primeiro mercado global a lançar a versão top de linha dessa tecnologia DHT no veículo". Ele destaca que o sistema inverte a lógica dos carros híbridos, pois enquanto nos modelos eletrificados convencionais o motor elétrico é um coadjuvante, que entra em ação só em baixas velocidades ou por distâncias curtas, nos modelos que detêem o sistema DHT da GWM a tração elétrica é protagonista e o motor a combustão serve de apoio quando necessário.

As baterias dos híbridos plug-in DHT da GWM têm carga suficiente para garantir a condução com tração 100% elétrica por até 200 quilômetros, o que significa autonomia elétrica de três a quatro vezes maior do que a maioria dos concorrentes plug-in. O motor a combustão, neste caso, tem função secundária.

Segundo o diretor de planejamento de produto da GWM no Brasil, Guilherme Teles, a ideia é oferecer ao motorista de um modelo híbrido a experiência de condução puramente elétrica, que pode chegar à velocidade máxima de até 140 km/h:

"Acreditamos que a experiência do modo elétrico deva ser superior, pois se você mora nas grandes cidades, mas fora do Centro, o objetivo é que seja possível ir e voltar do trabalho somente com tração elétrica, assim como fazer pequenas viagens".

E nas viagens a vantagem do híbrido plug-in de longo alcance é que o motorista não precisa temer ficar sem carga após os 200 quilômetros de autonomia elétrica, pois nesse caso entra em ação o motor a combustão para tracionar o carro e também para recarregar as baterias.

Existe apenas um par de engrenagens fixas para conectar o MCI às rodas.

Também é possível acionar um modo ampliado de regeneração e quase dispensar o pedal de freio em uso urbano na maioria das situações. Da mesma forma que em alguns sistemas híbridos disponíveis no mercado o motor a combustão pode ser usado como gerador, para recarregar a bateria.

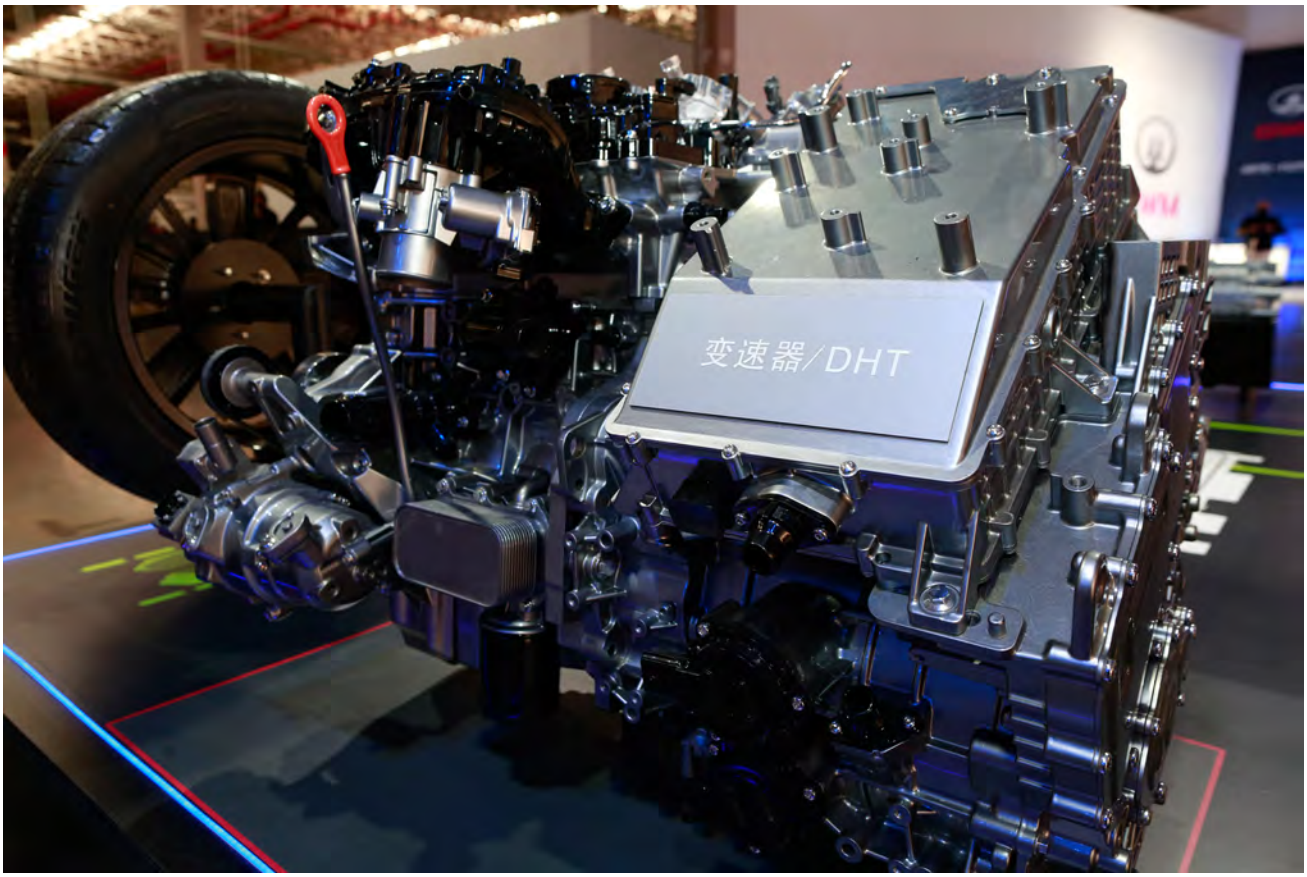
### FUNCIONAMENTO INOVADOR

A tecnologia híbrida dos carros da GWM tem três opções, sempre usando motor a combustão 1.5 turbo que pode ser combinado a um propulsor elétrico auxiliar, que atua só em baixas velocidades, e os modelos híbridos plug-in funcionam com eletrificação mais potente, com um ou dois motores elétricos – o segundo incorporado ao eixo traseiro.

No modelo híbrido DHT mais potente um par de engrenagens fixas conecta o motor a combustão às rodas e a uma dupla motorização elétrica, a dual motor, que transmite força para as rodas, recarrega a bateria nas frenagens regenerativas e trabalha em conjunto com o motor a combustão em situações alta demanda de torque.

O câmbio também traz novidades: é composto por apenas duas engrenagens, uma para altas e outra para médias velocidades. Para as baixas velocidades o sistema opta automaticamente pela motorização elétrica, quando há carga suficiente para isso nas baterias.

Teles observa que o sistema escolhe sozinho o modo de condução: "Ele é inteligente para escolher a melhor condição de potência, torque e baixo consumo de combustível. Os dois motores [elétrico e a combustão] só funcionam em potência máxima se você pisar no acelerador. Na

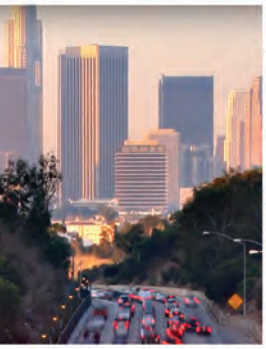


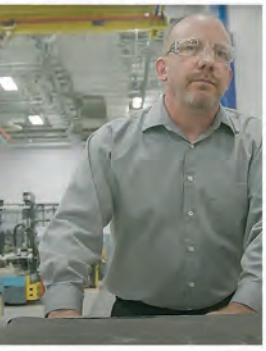
versão plug-in é possível selecionar no sistema multimídia o modo de condução 100% elétrico".

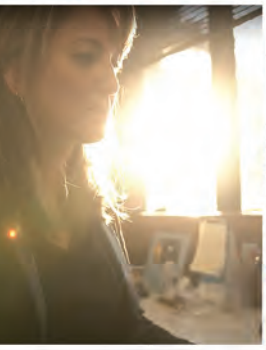
Também pode-se aumentar a potência da frenagem regenerativa para recarregar as baterias no uso urbano, condição em que o motorista quase não precisar pisar no freio, pois a velocidade reduz e o carro começa a frear assim que se tira o pé do acelerador.

A recarga na tomada para os modelos plugáveis completa de 10% a 80% das baterias, a depender da potência do carregador, em 29 minutos. A GWM trará o primeiro lote de cem carregadores para distribuir pelo País. E está desenvolvendo parceria para instalar pontos de carga rápida em shopping centers e postos de combustível.

De acordo com Oswaldo Ramos "a ideia não é só o carro mas, sim, o ecossistema inteiro, da placa voltaica ao wall box, do carro ao carregador simples doméstico que cumpre a função do dia a dia". ■







# Dana: 75 anos crescendo e sempre movendo o que importa.

Há 75 anos fazemos o incrível acontecer, porque é assim que expressamos nosso desejo de moldar um futuro melhor.

Atuar em múltiplos mercados, exportar e inovar para sermos eficientes e competitivos e assim crescer, estar no núcleo da nossa estratégia e longevidade, onde nosso pioneirismo e protagonismo fazem parte da própria história da indústria automobilística, no Brasil e no mundo.

Nossa história de alta performance e crescimento aponta para caminhos solidamente fundamentados no trabalho e visão dos pioneiros que nos antecederam, uma jornada de muito investimento, aprendizado e desenvolvimento, que orgulhosamente damos continuidade.

Celebremos juntos este feito superado por poucos, nos inspirando para continuarmos a escrever os próximos 75 anos dessa incrível história.

ASSISTA

**Força para inovar e mover o mundo.**

*@canaldana* *dana.com.br* */seucanaldana*

DANA

# Fiat Scudo é mais uma sinergia da Stellantis, mas quer liderar

## Van compartilha mesma plataforma e linhas de montagem com Citroën Jumpy e Peugeot Expert

Por Caio Bednarski

A Stellantis aproveitou mais um pouco das sinergias de suas marcas para lançar no Brasil o Fiat Scudo, utilitário pequeno que compartilha a mesma plataforma, motorização e linhas de montagem com o Citroën Jumpy e o Peugeot Expert. Mas a amizade das marcas se esgota na produção, pois com a maior capilaridade de sua rede a Fiat tem a ambição de liderar as vendas deste segmento.

Com o Scudo a Fiat coloca um concorrente na categoria de C-Vans e quer atrair clientes de outras marcas do mesmo segmento, mas que não sejam Stellantis.

Horlander Zola, vice-presidente sênior da Fiat na América do Sul, disse que "o mercado total de vans no País representa 65 mil unidades por ano e a expectativa é a de que podemos liderar as vendas com 10% de participação".

O plano é conjugado com a criação de atendimento próprio para clientes de veículos comerciais. O lançamento do Scudo inaugura no Brasil a rede Fiat Professional, exclusiva para venda e pós-vendas de utilitários, que será abrigada inicialmente em

220 das quinhentas concessionárias Fiat até agosto, quando começam as entregas do furgão. Mas a expectativa é de rápido crescimento da rede.

A rede Fiat Professional vem sendo planejada desde 2019, quando foi iniciado um projeto piloto após o lançamento da Ducato, mas o processo foi interrompido pela pandemia de covid-19 em 2020. Com o aquecimento da demanda por veículos comerciais leves, o recuo da pandemia e a introdução do Scudo a Fiat retomou o plano.

Segundo Zola o valor que cada concessionária precisa investir para instalar a área Professional varia de R$ 100 mil a R$ 200 mil, incluindo equipamentos para as oficinas e instalação de área de vendas com visual próprio, "mas esse valor se paga pouco meses após o investimento". O tempo para adaptar a revenda e realizar os treinamentos necessários vai de 45 a sessenta dias.

## QUASE TUDO IGUAL

Curiosamente a parceria das duas marcas francesas e da italiana para produção de veículos comerciais é bem mais antiga do que a fusão que criou Stellantis no início de 2021. Fiat/FCA e PSA já compartilhavam a mesma plataforma e linhas para produzir vans e furgões Fiat, Peugeot e Citroën desde os anos 1980, com sociedade em partes iguais em fábricas na Itália, Sevel Sud, e na França, Sevel Nord.

Essa sociedade já tinha sido replicada no Brasil, na fábrica da Iveco em Sete Lagoas, MG, quando a unidade fazia parte do Grupo Fiat e produziu na mesma linha as vans Fiat Ducato, Citroën Jumper e Peugeot Boxer – hoje todos importadas da Europa. Agora a sociedade é repetida na fábrica da Nordex, no Uruguai, que desde 2017 já montava com partes importadas em CKD os utilitário leves Citroën Jumpy e o Peugeot Expert, e agora também monta as versões diesel do Fiat Scudo.

O mercado brasileiro também receberá uma versão elétrica do furgão, o e-Scudo, mas importado da fábrica da Sevel Nord, na França, onde também são produzidas os irmão elétricos Ë-Jumpy e e-Expert que já são vendidos no Brasil.

Com exceção da grade dianteira com o logo diferente de cada marca quase tudo é igual no visual, nas dimensões e na mecânica dos três utilitários leves da Stellantis. As versões com motor turbodiesel de 120 cv e câmbio manual de seis marchas têm capacidade para levar 1,5 tonelada de carga.

No caso das opções elétricas a capacidade de carga é de 1 tonelada – por causa do peso extra das baterias –, o motor tem 136 cv e a autonomia é de até 330 quilômetros antes de precisar recarregar, distância que desce para 240 quilômetros quando o veículo está carregado e circulando na cidade. O preço dos três modelos de furgões elétricos no Brasil também é igual: R$ 330 mil.

## PREÇOS DIFERENTES

Mas as opções a diesel têm preços divulgados maiores do que as mesmas configurações das marcas francesas. O furgão Cargo está sendo encomendado por R$ 187 mil 490 e o Scudo Multi, versão envidraçada do furgão para transformações, como ambulância, sai por R$ 192 mil 490.

Também está nos planos o lançamento de uma versão com assentos para até sete passageiros com bagagens, mais o motorista. Inicialmente a Fiat indicará aos clientes possíveis parceiros para realizar as adaptações no veículo, usando o Scudo Multi envidraçado como base para a transformação.

Zola diz que ,"no futuro, pretendemos ter uma versão 7+1 já adaptada e disponível para pronta entrega nas concessionárias, mas isso virá em um segundo passo".

Neste caso não houve, ainda, sinergia com Peugeot e Citroën, que já oferecem as versões Minibus da Expert e da Jumpy com capacidade para até dez passageiros e o motorista. Após a montagem no Uruguai a instalação de poltronas nos dois modelos é feita na fábrica das marcas em Porto Real, RJ. Pode ser mais uma oportunidade sinérgica.

Divulgação/Fiat

# AS EVIDÊNCIAS COMPROVAM: O CAMPO HOJE COLHE ADMIRAÇÃO POR ONDE PASSA, EM TODO O PAÍS.

**3 ANOS DE GARANTIA**

A Chevrolet S10 tem tudo que o campo precisa para continuar vivendo seus tempos prósperos de colheita: com motor 2.8 turbodiesel, conectividade Spotify, alerta de frenagem de emergência, Wi-Fi nativo*, projeção sem fio e muito mais. Uma picape feita pra encarar todos os desafios do campo.

## ENCONTRE NOVOS CAMINHOS

Saiba tudo sobre a Chevrolet S10 High Country em: chevrolet.com.br/picapes/nova-s10-high-country

IBAMA PROCONVE HOMOLOGADO

Juntos salvamos vidas.

Os veículos Chevrolet estão em conformidade com o Proconve - Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores. SAC: 0800 702 4200.
*Wi-Fi nativo é um serviço prestado pela Claro S.A.

WMcCann | CHEVROLET
#FEITAPRAQUEMFAZ
CHEVROLET

# Ranking AutoData aponta os fornecedores mais premiados pelas montadoras

## Michelin, Denso e Basf lideram a lista de 2022 com as maiores pontuações por prêmios recebidos em três anos

Por Márcio Stéfani

Em sua nona edição consecutiva, o **Ranking AutoData de Qualidade e Parceria** apontou mais uma vez os dez Melhores Fornecedores do Brasil a partir das premiações que as empresas receberam de seus maiores clientes, os fabricantes de veículos, no período acumulado de três anos, de julho de 2019 a junho de 2022. O estudo, realizado com exclusividade pela AutoData Editora, indica que Michelin, Denso e Basf são as parceiras da cadeia automotiva que lideram a lista este ano, com as maiores pontuações calculadas a partir de todos os prêmios somados ao longo de 36 meses.

Em um intervalo considerado ideal para avaliar a regularidade das empresas nos reconhecimentos, nestes três últimos anos AutoData somou as premiações recebidas pelos fornecedores de doze fabricantes de veículos no País: AGCO, DAF, Caoa Montadora/Caoa Chery, CNH Industrial, Ford, General Motors, Honda Automóveis, Moto Honda, Hyundai, Mercedes-Benz, Stellantis e Toyota. Ao todo, no período estas montadoras premiaram 287 integrantes da cadeia nacional de suprimentos.

O cálculo para elaboração do ranking atribui notas aos diversos níveis de prêmios concedidos ao longo do período. A pontuação segue uma lógica de importância inspirada no campeonato mundial de Fórmula 1: as vitórias de caráter global rendem 16 pontos, as de empresa do ano 8 pontos, conquistas em categorias 4 pontos cada e, por fim, certificados e menções 2 pontos cada.

### AS MELHORES DE 2022

Contas feitas, a Michelin, que já havia se consagrado vice-campeã na lista de 2021, somou 48 pontos e liderou o Ranking AutoData de 2022, ultrapassando a Denso, que desta vez contabilizou 40 pontos, depois de no ano passado conquistar o bicampeonato das mais premiadas. A Basf, que nos dois últimos anos também foi a terceira colocada, fechou o pódio, com 32 pontos.

## Ranking AutoData 2022

| | | |
|---|---|---|
| 1ª | Michelin | 48 |
| 2ª | Denso | 40 |
| 3ª | Basf | 32 |
| 4ª | Mahle | 28 |
| 5ª | Bosch | 28 |
| 6ª | thyssenkrupp | 28 |
| 7ª | SKF | 28 |
| 8ª | Pirelli | 28 |
| 9ª | Dana | 24 |
| 10ª | Sumidenso | 24 |

Completando o Ranking AutoData 2022 das empresas mais premiadas ficaram, pela ordem, Mahle em quarto, seguida por Bosch, Thyssenkrupp, SKF e Pirelli, todas com 28 pontos, mas que foram classificadas da quarta à oitava colocações segundo critérios de desempate. Da mesma forma, Dana e Sumidenso com 24 pontos ocuparam nona e décima posições, fechando a lista.

### POR SEGMENTO

Pelo quarto ano consecutivo o Ranking AutoData de Qualidade e Parceria também elencou os fornecedores de maior destaque dentro de seus segmentos de atuação.

Em 2022, mais uma vez, a Denso, vice-líder na classificação geral, foi a vitoriosa na categoria Sistemistas. Em Autopeças a Mahle lidera e foi a quarta no geral. Em Tintas Automotivas a mais reconhecida é a Axalta, 18ª no geral. Em Matérias-Primas Químicas a Basf domina as premiações, terceira no geral, enquanto que em Matérias-Primas Metálicas venceu a Usiminas, 37ª no geral. Destaque em Powertrain foi a Aisin, 12ª no geral. Em Eletroeletrônicos aparece em primeiro a Bosch, quinta colocada no geral, e em Pneus vem a Michelin, que se consagrou a campeã deste ano.

## Ranking AutoData 2022 por segmento

| | | |
|---|---|---|
| Sistemistas | Denso | 1ª. |
| Autopeças | Mahle | 5ª. |
| Tintas automotivas | Axalta | 18ª. |
| Matérias-primas químicas | Basf | 3ª. |
| Matérias-primas metálicas | Usiminas | 37ª. |
| Powertrain | Aisin | 12ª. |
| Eletoeletrônicos | Sumidenso | 5ª. |
| Pneus | Michelin | 1ª. |

# Honda premia seus melhores fornecedores

## Montadora reconheceu o desempenho dos parceiros das fábricas de carros e motos

Redação AutoData

### Prêmio Fornecedores Honda Automóveis 2022

Excelência em Qualidade e Entrega:
AGC Vidros, Fuchs Lubrificantes, Hitachi Astemo, Honda Lock, Idemitsu Lube, Itaesbra, Litens Automotive, Mubea, Nitto Denko, Sogefi Suspension, Sumidenso, TRBR, Vuteq, Yazaki

Meio Ambiente – Redução de emissões de $CO_2$:
Yazaki

Programa de Qualidade Honda Way:
Mitsuba Autoparts

Excelência no desenvolvimento de novos modelos:
G-KT do Brasil, Metalac SPS

Excelência no atendimento de peças de reposição:
Tower Automotive

### Prêmio Fornecedores Moto Honda 2022

Categoria Diamante:
Alux, Honda Lock, Sawem

Categoria Ouro:
Cipatex, Cosan, Mitsuba, Pam, Sumidenso

Categoria Prata:
Axmetal, NGK, Denso, Jotaeme-Fitafer, Metalac SPS, Metalfino, Musashi, Nachi, Nippon Carbide, Nippon Seiki, York

Excelência em Qualidade e Entrega – Divisão de Peças:
Associated Spring, Metalfino

Excelência na Prestação de Serviços – Compras Indiretas:
Chenclean, Hevi Embalagens, Unitec

Excelência na Prestação de Serviços – Ferramentaria:
Ferramentaria JN, Moldtool Ferramentaria

Em dois eventos diferentes, em junho, a Honda premiou os melhores fornecedores de suas duas operações industriais no País, das fábricas paulistas de automóveis e da produção de motos no Amazonas. As empresas foram reconhecidas pelo desempenho acima da média em suas áreas de atuação ao longo de 2021.

#### AUTOMÓVEIS

A Honda Automóveis, que em suas duas fábricas paulistas produz motores e componentes em Sumaré e os modelos City e HR-V em Itirapina, premiou dezenove empresas da sua cadeia de suprimentos durante o seu 24º encontro de fornecedores, que foram reconhecidos em cinco categorias após avaliações de qualidade, entrega, atendimento, custos, preservação do meio ambiente e desempenho em peças de reposição.

"Para a Honda o desenvolvimento contínuo de soluções de melhoria é de suma importância para garantir produtos e serviços de excelência aos clientes. E para obtermos um ciclo eficaz de aprimoramento constante é fundamental contarmos com a parceria dos nossos fornecedores, que são peças fundamentais neste processo", afirmou no evento Otávio Mizikami, vice-presidente industrial da Honda Automóveis no Brasil.

#### MOTOS

Também em junho a Moto Honda concedeu o Best Suppliers Award aos fornecedores da fábrica localizada no Polo Industrial de Manaus, AM. Durante encontro anual realizado com empresas de sua cadeia de suprimentos, foram premiadas 24 empresas que tiveram os melhores desempenhos, ao longo de 2021, em seis categorias.

"Nossa relação de parceria com os fornecedores é solidificada ano após ano. Por meio da premiação queremos parabenizar o bom trabalho desenvolvido e ainda motivar os demais a buscarem tal reconhecimento", disse Júlio Koga, vice-presidente industrial da Moto Honda. ■

macau

# TECNOLOGIA? QUALIDADE? INOVAÇÃO?

# EMBARQUE COM A MARCOPOLO.

Indicada nas categorias **Produtor de Carroçarias e Implementos** e **Exportador/Fornecedores** no **Prêmio AutoData 2022**.

Mais uma vez a Marcopolo está entre os Melhores do Setor Automotivo do Prêmio AutoData. Esse é o resultado de todo nosso esforço e dedicação em programas e ações de inovação, tecnologia, qualidade e relacionamento com os clientes.

**Obrigado pelo reconhecimento.**

Marcopolo

**marcopolo.com.br**
@onibusmarcopolo

# Indústria bem alimentada

Atividade agrícola brasileira evolui sustentada por aparato tecnológico e alimenta o crescimento das empresas fabricantes de tratores e de colheitadeiras

Por Roberto Hunoff

A frase é antiga e cada vez mais verdadeira a cada safra: "O Brasil é o celeiro do mundo", dizia o então ditador Getúlio Vargas nos anos 1940, durante o Estado Novo, para ufanar as capacidades agrícolas nacionais. Nos dias atuais a manifestação está lastreada no desempenho diante da produção mundial de alimentos, pois o País é um dos maiores exportadores de produtos agropecuários. O agronegócio brasileiro tornou-se potência global que também alimenta a indústria de máquinas e equipamentos agrícolas. A produção nacional de tratores e colheitadeiras mais do que dobrou ao longo dos últimos trinta anos, com evoluções tecnológicas equiparáveis e até à frente do resto do mundo.

O Brasil registra a produção de tratores agrícolas desde 1960 e de colheitadeiras a partir de 1976. Hoje estão instalados no País quatro grandes fabricantes de sete marcas de máquinas agrícolas, produzidas em onze fábricas. A indústria se movimenta e tem investido fortemente no mercado brasileiro, tanto para aumentar capacidades produtivas e acompanhar o crescimento da demanda como para desenvolver avanços tecnológicos que tornam o agronegócio brasileiro cada vez mais competitivo.

Não falta potencial para continuar crescendo, dado o peso que o setor vem ganhando no País com a expansão robusta de várias culturas. A produção de grãos teve aumento de 53% nas últimas dez safras, de 2010 a 2021, passando de 166 milhões para 255 milhões de toneladas. Para a safra 2021/2022 o volume atualizado é de 271 milhões de toneladas. No mesmo período a área plantada avançou de 47 milhões para 73 milhões de hectares e a produtividade

Divulgação/New Holland Agriculture

12%, de 3,3 mil toneladas por hectare para 3,7 mil toneladas.

A potência do agronegócio brasileiro ainda ganha o reforço de 596 milhões de toneladas de cana-de-açúcar, crescimento de 38% no intervalo das safras 2005/2006 e 2022/2023, e de mais 53 milhões de sacas de café, alta de 12% de 2012 a 2022. O Brasil também se destaca na criação de diferentes raças de animais para os mercados de carnes e leite, com rebanhos bovinos e suínos dentre os maiores do mundo, além da atividade florestal e outros segmentos da agricultura familiar.

Para assegurar o desempenho do agronegócio, que no ano passado teve participação de 27,4% no PIB brasileiro, o governo federal anunciou a destinação de R$ 340 bilhões para o financiamento da atual safra. Esses recursos sustentam o crescimento da indústria de máquinas e equipamentos agrícolas nos últimos anos, o que também garante avanços tecnológicos contínuos.

## PERSPECTIVA POSITIVA

Rodrigo Junqueira, gerente geral da fabricante de máquinas agrícolas AGCO e vice-presidente da marca Massey Ferguson na América do Sul, lembra que o Brasil é o único país que faz duas safras por ano e possui quantidade de uso de área agricultável muito grande e pouco explorada. A expectativa de contínuo crescimento da demanda, safras recordes e preços elevados para os grãos e consequente aumento de renda faz o agricultor reinvestir na propriedade, buscando tecnologias para melhorar os resultados.

Junqueira afirma que o produtor europeu tem pequenas áreas, menos safras ao ano, possui máquinas algumas vezes superdimensionadas e troca o maquinário em período mais curto. Já o brasileiro geralmente utiliza os equipamentos por mais tempo do que seria recomendável. Como consequência vislumbra uma oportunidade de demanda de atualização de frota com maior frequência: "Dados da Cogo Consultoria apontam que a frota com mais de vinte anos em campo é representativa: 39% dos tratores e 48% das colheitadeiras".

Presidente da Câmara de Máquinas Agrícolas da Abimaq, a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas, Pedro Estevão assegura que o mercado agrícola brasileiro tem assimilado muito bem os avanços, principalmente nas culturas de exportação e nas médias e grandes propriedades, mas nas menores há um déficit de entrada das tecnologias por questões econômicas. Razão para que a indústria trabalhe para amenizar essa diferença e para oferecer máquinas adaptadas com preços compatíveis aos pequenos produtores.

O executivo da AGCO avalia que a boa aceitação se deve principalmente ao desempenho e ao custo-benefício. Observa que essa característica é ainda mais marcante com a entrada das novas gerações de agricultores no campo, que buscam renovar o maquinário com o que há de mais

tecnológico. Também afirma que o cliente tem buscado ferramentas que proponham funcionalidade simples, intuitiva, acessível, aberta, global e customizável.

### NÍVEL GLOBAL

"Pela alta demanda e pujança da agricultura local em alguns casos introduzimos novas tecnologias aqui antes mesmo de em países mais desenvolvidos", afirma Sérgio Soares, diretor global de inovação da CNH Industrial, que produz máquinas das marcas Case e New Holland. Ele entende que o Brasil já alcançou o mesmo nível tecnológico dos mercados desenvolvidos, situando-se à frente em alguns casos. "Se há trinta anos a defasagem da tecnologia das nossas máquinas era de quase dez anos quando comparadas com estadunidenses e europeias, atualmente podemos afirmar que não há defasagem."

Junqueira, da AGCO, endossa que grande parte das máquinas e dos equipamentos agrícolas produzidos atualmente no Brasil oferece as mesmas tecnologias disponíveis nos Estados Unidos, na Europa e na Ásia. Ele pondera que existem diferenças, mas ligadas às características e necessidades específicas de cada região. Países asiáticos, por exemplo, usam equipamentos de menor porte e especificações. No Brasil essa diferenciação também acontece conforme a região.

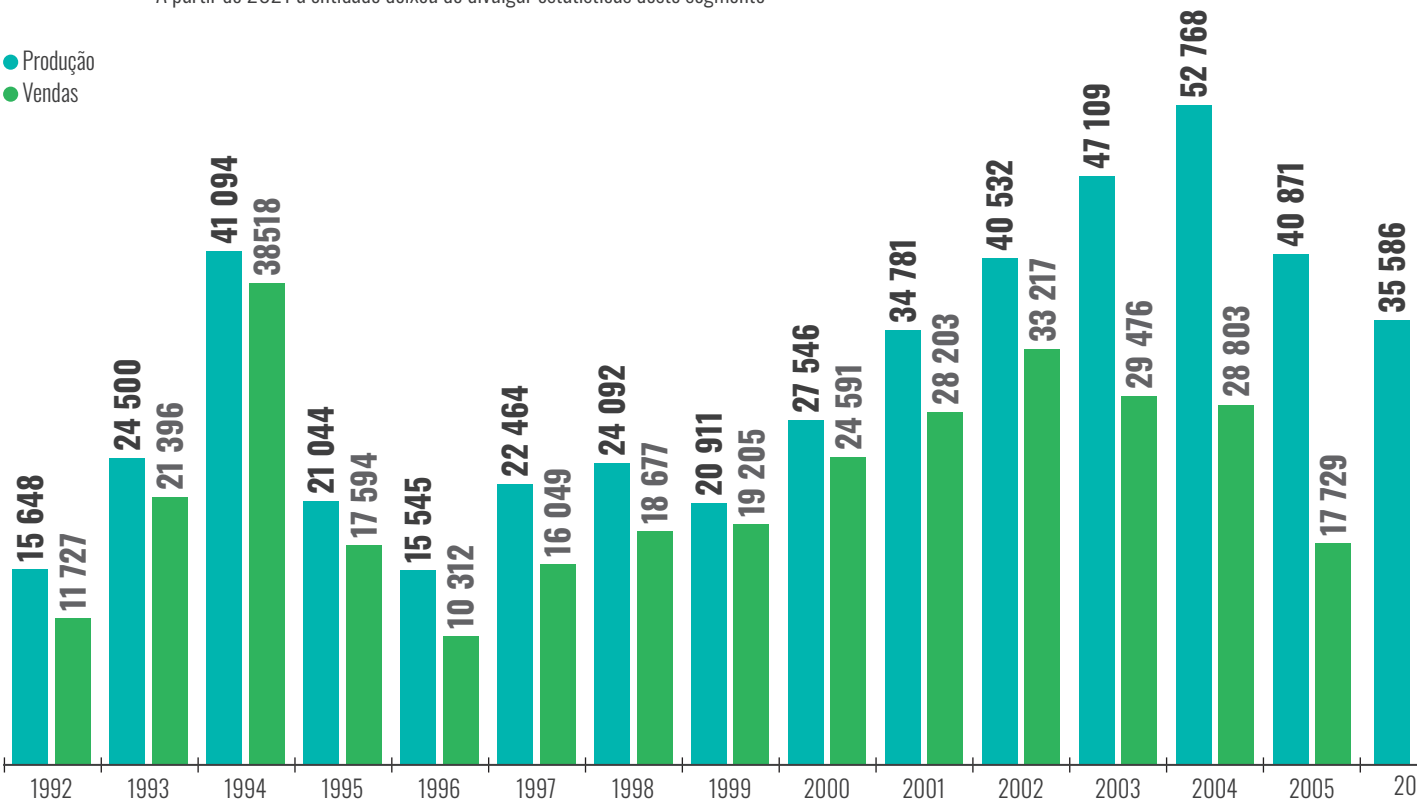
O executivo observa que o desenvolvimento das tecnologias no setor leva em conta vários fatores e, principalmente, o entendimento do que o cliente precisa. Para ele não é possível desenvolver um produto de prancheta, olhando simplesmente para a série anterior e tentando fazer uma evolução: "Priorizamos ergonomia, segurança, qualidade, conforto, rendimento

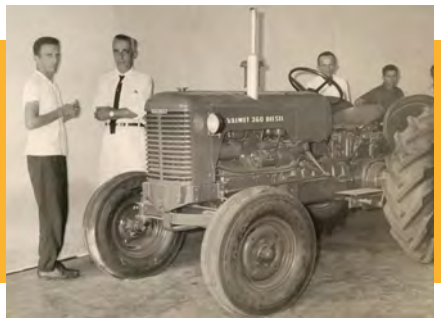
Divulgação/AGCO

## Produção e Vendas de Máquinas Agrícolas

### Tratores de Rodas

*A partir de 2021 a entidade deixou de divulgar estatísticas deste segmento



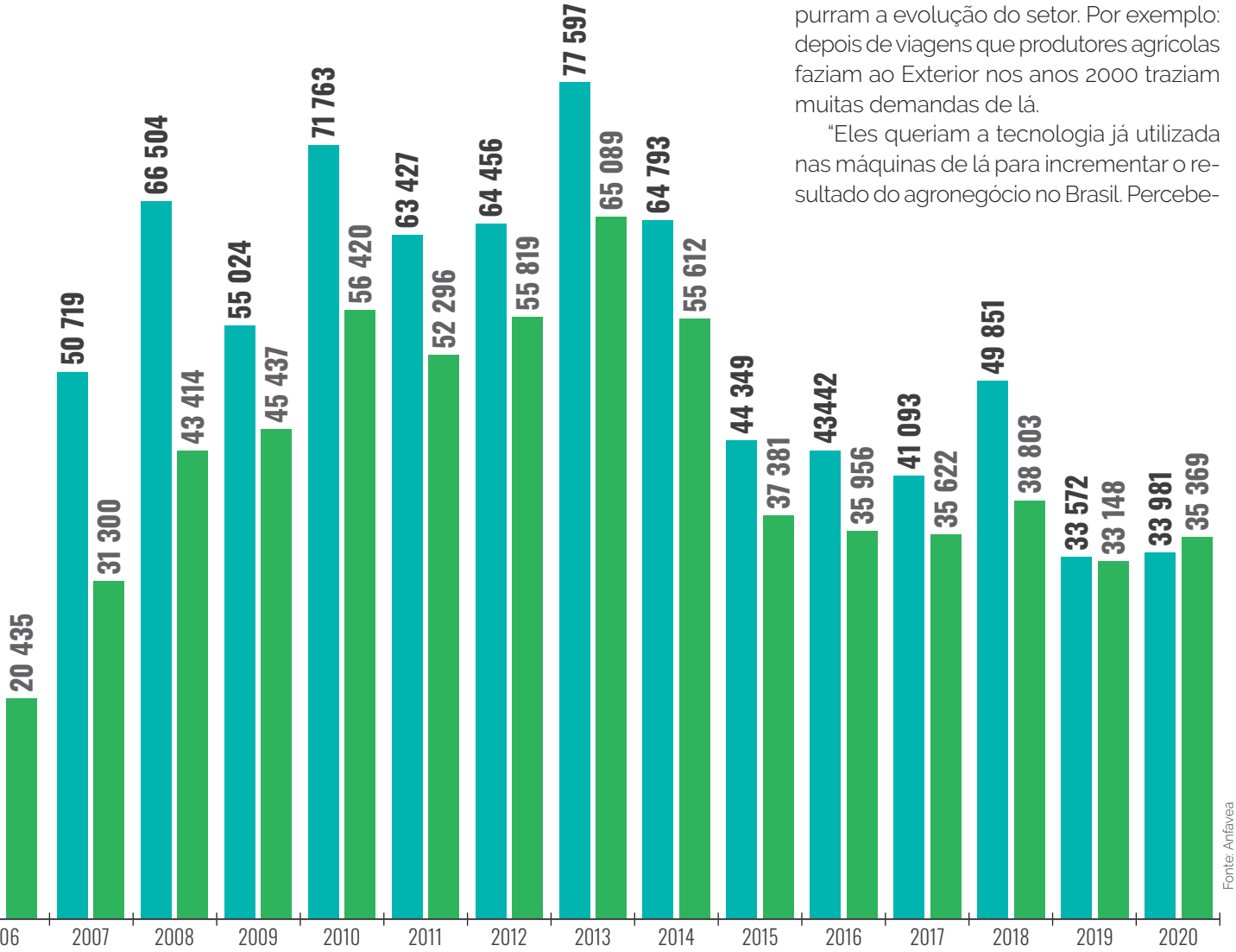


operacional, alta precisão e desempenho elevado no desenvolvimento das máquinas e implementos".

Uma das prioridades da CNH Industrial no desenvolvimento das tecnologias é a segurança. Mas também são consideradas prioridades equiparáveis, no mesmo nível, a produtividade com foco no meio ambiente, responsabilidade social e de governança. E Sérgio Soares acrescenta: "É preciso buscar a sustentabilidade sem perder o olho na produtividade, pois as novas tecnologias sustentáveis têm de se justificar tanto pelo lado ambiental quanto pela redução do custo total de operação".

Ele afirma que os próprios clientes empurram a evolução do setor. Por exemplo: depois de viagens que produtores agrícolas faziam ao Exterior nos anos 2000 traziam muitas demandas de lá.

"Eles queriam a tecnologia já utilizada nas máquinas de lá para incrementar o resultado do agronegócio no Brasil. Percebe-




Fonte: Anfavea

mos a necessidade de acelerar a introdução de produtos e tecnologias alinhados com as opções globais e também de desenvolver conteúdos localmente, customizados para as operações na região."

Como o acesso à tecnologia está cada vez mais facilitado em muitos casos o agronegócio brasileiro e da América Latina tornou-se até mais exigente do que em outros mercados. Uma das explicações para isso é o fato de ser comum no Brasil a colheita de duas a três safras por ano, diferentemente da Europa, pondera o diretor da CNH: "Com isso aprendemos que simplesmente copiar o que tinha lá não funcionaria aqui. Entendemos a demanda local, cruzamos com a tecnologia global e criamos uma solução customizada para o cliente daqui".

Pedro Estevão, da Abimaq, elenca como principal motor dos avanços a introdução de tecnologias globais que agregaram ganhos ao meio ambiente, conforto ao operador, precisão das operações e gestão agronômica e financeira das fazendas, resultando em mais competitividade e produtividade: "Atualmente o nível tecnológico brasileiro é totalmente equiparado aos grandes produtores mundiais de máquinas agrícolas".

Divulgação/Case IH

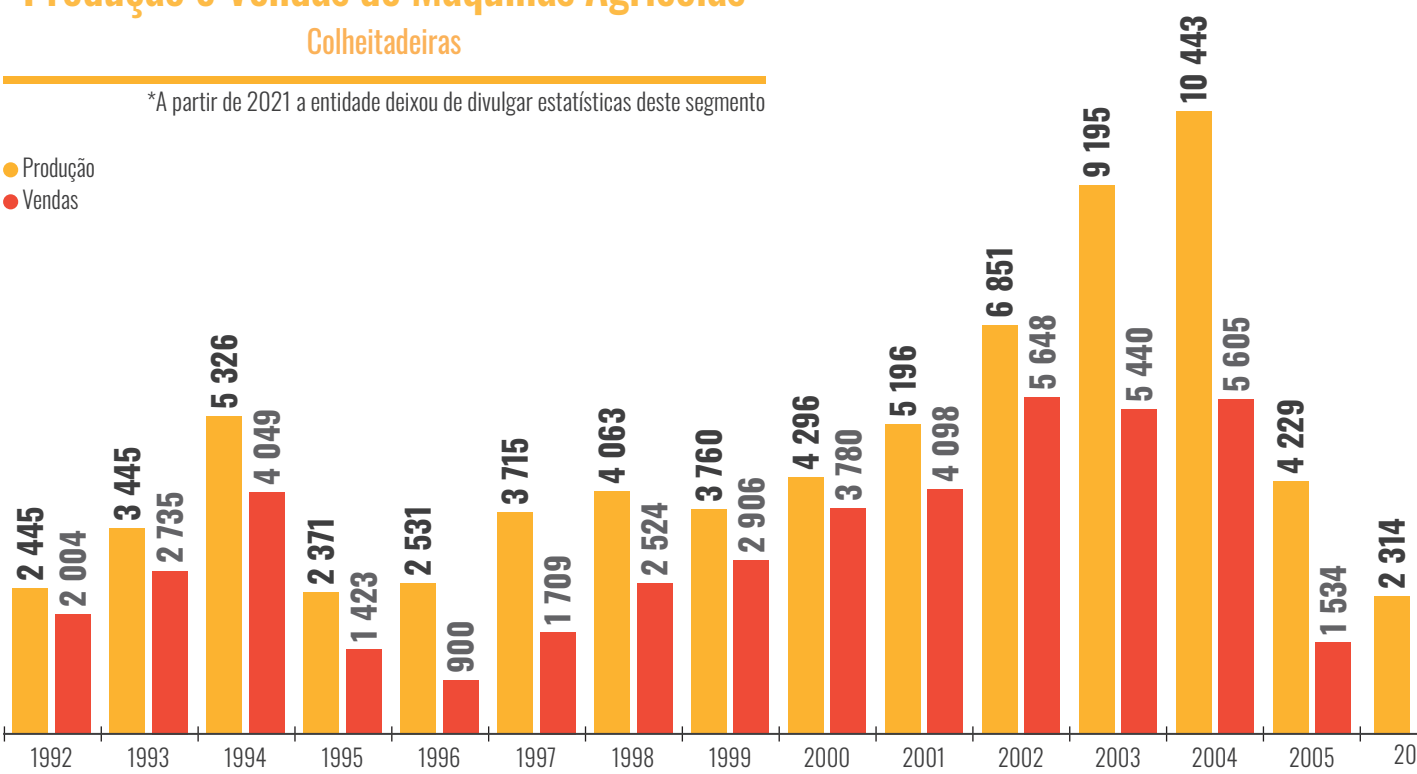
### VIA SATÉLITE

Sérgio Soares, da CNH, aponta o sistema global de posicionamento por satélite, o GPS, como um marco na transformação

## Produção e Vendas de Máquinas Agrícolas

### Colheitadeiras

*A partir de 2021 a entidade deixou de divulgar estatísticas deste segmento



tecnológica das máquinas agrícolas, na ponta de toda uma evolução de sistemas mecânicos para hidráulicos, depois eletro-hidráulicos e, atualmente, automatizados e digitais.

Ele ressalta que a partir da introdução do GPS, nos anos 2000, surgiu o conceito de agricultura de precisão, seguido pela popularização de outras tecnologias, como os sistemas de conectividade e controle: "É incrível relembrar toda essa trajetória e ver o quanto avançamos na quantidade de informações digitais disponíveis para tomadas de decisões, incluindo ajustes automatizados em tempo real, essenciais para melhorar o desempenho da operação, aumentar a produtividade e diminuir custos".

Ele aponta que uma máquina agrícola, hoje, é muito mais do que se vê por fora, é mais inteligente, eficiente e sustentável do que se pensa: "Tem inteligência artificial para se autoajustar, otimizar a qualidade do que está fazendo, a produtividade, o lucro e os investimentos, fazer mais com menos".

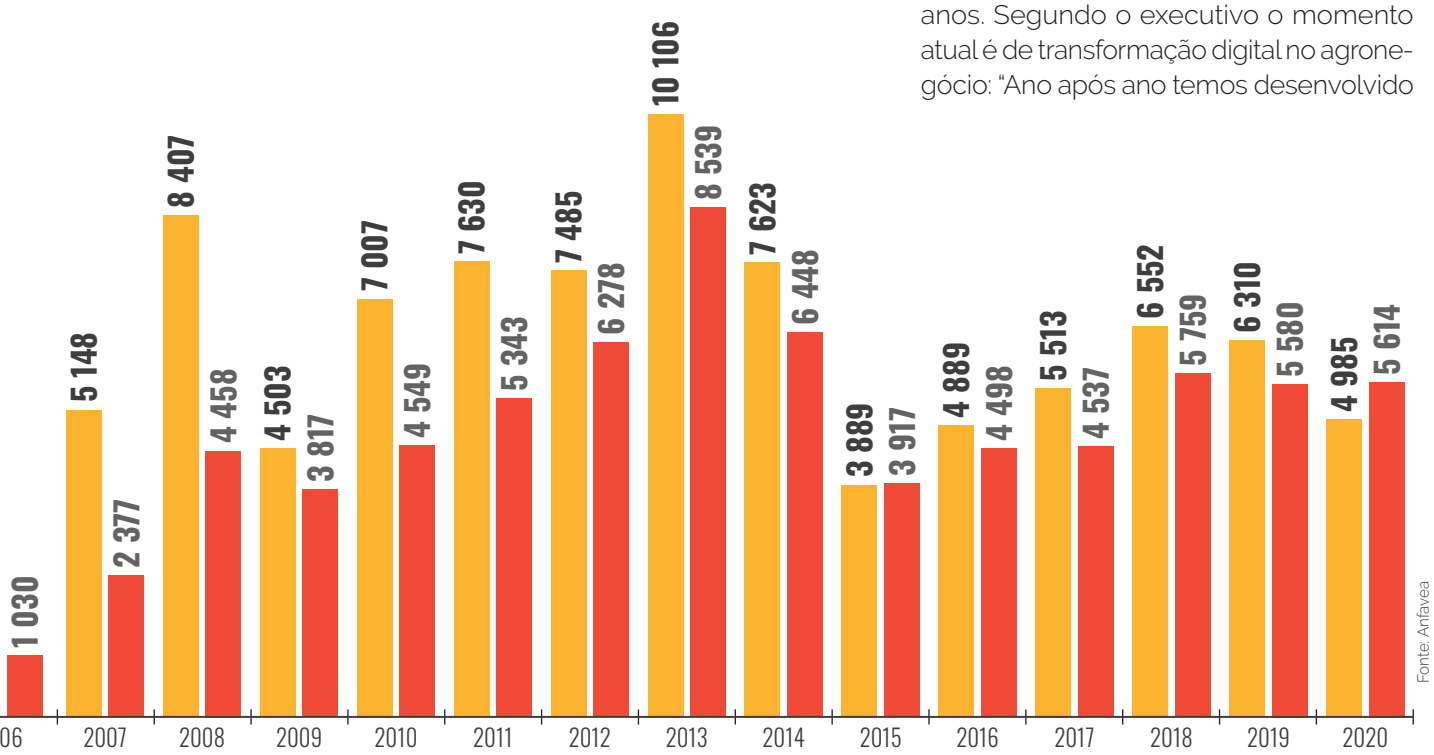
Tudo isso é possível, diz o executivo, porque há uma extensão da operação para além da cabine, que inclui informações que trafegam de e para a nuvem, extraídas da própria máquina e dos ambientes em que está inserida, gerando dados de telemática para acompanhamento de desempenho: "São dados que podem prever falhas técnicas antes que aconteçam e capazes de medir a produtividade atual. Com isso é possível adicionar outros sensores fora das máquinas, no campo, e controlar a operação via satélite ou por drones, dentre outros recursos".

Pedro Estevão, da Abimaq, assinala que os componentes eletrônicos foram divisores de águas na evolução tecnológica de maquinários agrícolas, pois centrais eletrônicas passaram a comandar as funções das máquinas, fazendo a interface do operador com o equipamento, que paulatinamente passou a ser por meio de telas.

## AGRICULTURA DIGITAL

Estevão também destaca a evolução do País para a chamada agricultura digital, que envolve a operação monitorada por GPS e, mais recentemente, a adoção de tecnologias da informação e máquinas e equipamentos conectados via internet com centrais de controle nas fazendas.

Rodrigo Junqueira, da AGCO, afirma que o Brasil é o país que mais evoluiu na adoção de tecnologia no campo nos últimos trinta anos. Segundo o executivo o momento atual é de transformação digital no agronegócio: "Ano após ano temos desenvolvido



soluções para aumentar a produtividade e para racionalizar custos de forma sustentável. Buscamos oferecer máquinas com maior capacidade operacional, mais rentáveis no dia a dia e com menor impacto ao meio ambiente".

Ele observa que é comum associar máquinas de última geração às autônomas, que não precisam de operadores a bordo, mas ressalva que os equipamentos já oferecem muitos sistemas de condução autônoma, citando piloto automático, telemetria e sistema de monitoramento.

"São tecnologias que permitem liberar o operador para avaliar dados fornecidos pelas máquinas em tempo real e tomar decisões. São ferramentas para um manejo agronômico inteligente e monitoramento das lavouras para aumentar a lucratividade e a sustentabilidade."

Na avaliação de Sérgio Soares, da CNH, a maior preocupação na absorção das novas tecnologias é com a capacidade operacional. Um dos problemas é oferecer suporte técnico em locais de difícil acesso. Quando a discussão avança para a digitalização o primeiro gargalo é a conectividade. Para avançar neste processo a CNH é uma das fundadoras da ConectarAGRO, associação sem fins lucrativos que reúne mais de trinta empresas para, de forma colaborativa e aberta, ampliar a conectividade no campo – cerca de 73% do total de propriedades rurais no Brasil não são conectadas, pois não têm acesso a redes móveis, segundo o Ministério da Agricultura.

## ENERGIA SUSTENTÁVEL

Outra disrupção em curso no agronegócio brasileiro é a geração de energia sustentável com a produção de biogás a partir de biodigestores, onde são coletadas as emissões de resíduos orgânicos originados nas próprias fazendas. Essa solução pode abastecer tanto caminhões e tratores como geradores elétricos, garantindo maior independência e segurança energética às propriedades rurais, e reduzir custos com combustíveis e cortar emissões de gases de efeito estufa.

Soares observa que a geração própria de combustível afeta positivamente o custo, a logística e a complexidade da operação, e ainda pode transformar a agricultura em agente de descarbonização.

"Não será necessário usar diesel para plantar comida. A sobra da própria comida produzirá o combustível para o plantio. Isso é muito próximo do que chamamos de moto-contínuo, uma forma de criar sua própria energia para rodar a operação, algo que nenhum outro setor pode fazer."

Divulgação/New Holland Agriculture

# A IVECO NÃO PARA E É FINALISTA EM *TRÊS CATEGORIAS* NO PRÊMIO AUTODATA.

VOTE
IVECO

**É UMA HONRA PARA A IVECO SER FINALISTA EM TRÊS CATEGORIAS NA EDIÇÃO 2022.**

**MONTADORA DE VEÍCULOS COMERCIAIS** – Montadora full liner que mais cresce no Brasil. Apresenta crescimento acima da média do mercado nos últimos dois anos e investe mais de R$ 1 bilhão até 2025.

**GESTÃO DE MONTADORAS** – Marca parceira do projeto Renovar, que busca a renovação da frota de veículos comerciais pesados no Brasil.

**VEÍCULO ÔNIBUS – IVECO 10-190** – Lançado em 2021, o chassi 10-190 para micro-ônibus se destaca por sua performance para o transporte de até 36 passageiros.

**Uma prova de que a IVECO não para de crescer e conquistar a confiança do mercado, oferecendo aos clientes os melhores produtos, serviços e uma parceria que vai longe.**

**A sua participação é essencial para conquistarmos mais esse prêmio.**

**Escaneie o QR Code e vote IVECO.**

A gente não para.
IVECO

dp br

# Senhores, façam suas apostas 2022

## Perguntamos a líderes da cadeia automotiva quais as suas apostas para temas atuais, como a oportunidade brasileira com a tecnologia híbrida e os biocombustíveis

Redação AutoData

Nesta seção em que **AutoData** volta às origens, reproduzindo iniciativa que vem desde a primeira edição, convidamos a Great Wall Motor e a Caoa Chery para fazer suas apostas sobre o potencial do Brasil liderar a utilização da tecnologia híbrida e células de hidrogênio utilizando o etanol.

Este tem sido um dos temas mais comentados pela engenharia nacional. Aguns fabricantes deixam clara a intenção de avançar na utilização do etanol como alternativa para a transição para a eletrificação. E ir além, desenvolvendo células de combustível alimentadas por hidrogênio extraído do etanol, transformando o gás em energia elétrica e vapor d'água.

Nesta edição procuramos as fabricantes chinesas no País para abordar esse tema e desvendar quais serão suas estratégias para eliminar as emissões de $CO_2$. No seu país de origem estas empresas têm adotado a propulsão elétrica alimentada por baterias. Mas no Brasil as duas têm rotas alternativas e prometem uma revolução em seus portfólios: enquanto a GWM vai produzir e lançar apenas híbridos no Brasil a Caoa Chery já está convertendo seus produtos nacionais para a propulsão híbrida. Mas quais serão os próximos passos? Acompanhe as respostas:

AUTODATA 1

INFORMATIVO RESERVADO QUINZENAL SOBRE O SETOR AUTOMOTIVO

LEIA NESTA EDIÇÃO

PÁGINA 2
O ACORDO DE BRASÍLIA NÃO PODE SER VISTO, NEM ENTENDIDO, DE FORMA IMEDIATISTA NEM COMO MERO "QUEBRA-GALHOS", OPINA O ECONOMISTA FRANCISCO LUIZ SALLES GONÇALVES.

PÁGINA 7
A PRESTIGIOSA SOCIETY OF AUTOMOTIVE ENGINEERS PROMOVE A SAE BRASIL 92, CONGRESSO EM QUE ENGENHEIROS E EXECUTIVOS DO SETOR VÃO DEBATER A REALIDADE E OS CAMINHOS DO FUTURO.

PÁGINA 11
A INCONSTÂNCIA DO MERCADO DE ÔNIBUS PREOCUPA PARTICULARMENTE A INDÚSTRIA, OS DISTRIBUIDORES E OS FROTISTAS, QUE BUSCAM UMA LUZ NO FIM DO TÚNEL.

PÁGINA 14
A TOYOTA ESTÁ PRÓXIMA DE COMEÇAR A PRODUZIR OS SEUS NOVOS MADE IN BRAZIL. A PORTA DE ENTRADA É A NOVA POLÍTICA INDUSTRIAL.

ON&OFF
A CRENÇA DE WOLFGANG SAUER
FRANCO DE MATTOS AINDA É LÍDER.
O VICE-PREFEITURÁVEL DE CURITIBA. SUCESSÕES.
O DÓLAR DE 90 CENTS.
NOVO COMANDO NA MWM.

SENHORES, FAÇAM OS SEUS JOGOS

Na sede da Ford, nos Estados Unidos, três executivos trabalham, hoje, com uma única preocupação: fazer o acompanhamento e análise permanente das fusões, associações, aquisições e acordos de cooperação tecnológica que estão ocorrendo diariamente no setor automotivo em todo o mundo.

É o espelho prático da verdadeira revolução pela qual passa, atualmente, em nível mundial, a indústria e o comércio de veículos e componentes, com reflexos diretos, imediatos e de grande vulto em todos os países nos quais o do setor têm suas bases.

No Brasil, em particular, os efeitos desta situação são potencializados ao extremo, em razão do processo simultâneo de modernização da economia que o País atravessa, com a gradativa, porém firme, queda das barreiras de proteção às indústrias que formam o setor.

Waldemar Verdi

Inicia-se, em consequência, no Brasil, a mais ampla, profunda e marcante fase de reorganização já vivida por este setor

Os fabricantes de componentes, de seu lado, equilibram-se entre a certeza de que 20% das empresas não terão como enfrentar esta nova concorrência e, no extremo oposto, a esperança de conseguir alinhar-se entre os fornecedores das grandes montadoras em nível mundial - ainda neste início de outubro, quase 70 fabricantes de componentes instalados no Brasil candidatam-se, nos Estados Unidos, ao cobiçado título de fornecedor da General Motors Corporation em todo o mundo.

As montadoras, de seu lado, agora às voltas com a concorrência de veículos importados, alteram radicalmente o sistema de produção, substituem as linhas de produtos em oferta, passam a dar prioridade total ao controle dos custos e, em decorrência, começam a buscar no exterior novas fontes de suprimentos.

O comércio doméstico de veículos também é afetado. Surgem as redes de importados e, mesmo, multimarcas. Ao mesmo tempo, estudos recentes mostram que os distribuidores autorizados dos veículos nacionais não vêm conseguindo repor seus estoques.

Além disso, segundo Waldemar Verdi, presidente da Abrad, a entidade das empresas de consórcio ligadas aos concessionários, "pelo menos 200 das atuais 550 administradoras de consórcios não terão como atender à nova legislação para o setor e fecharão suas portas"

Nunca, em síntese, o jogo foi tão pesado. Com a complicação adicional de que, num regime tão competitivo, quem fugir do jogo agora pode muito bem perder sua condição de parceiro e ficar sem seu lugar no futuro. (ver página 3)

SUCESSÃO NA FENABRAVE

A eleição de Sérgio Reze para a presidência da Fenabrave, sucedendo a Alencar Burti, no último dia 30, foi o penúltimo ato de uma intensa articulação nos bastidores das entidades que representam os distribuidores de veículos que operam no País. O último ato, solene, será realizado em 15 de outubro, durante a cerimônia de posse da nova diretoria.

O principal foco de resistência ao nome de Sérgio Reze esteve fincado na Abracaf, a associação que reúne os distribuidores da marca Fiat, com ramificações espalhadas por algumas outras associações. (ver página 8)

Divulgação/GWM Brasil

Pedro Bentancourt,
Chief Relations Officer
da GWM Brasil

**As fabricantes chinesas estão na vanguarda no Brasil ao anunciar produção de veículos híbridos flex em alguns anos. Qual o envolvimento da matriz nessas iniciativas? O desenvolvimento e fornecedores estarão localizados aqui?**

A visão de um mundo mais verde [descarbonizado], mais inteligente e mais interconectado tem total envolvimento da GWM tanto na matriz como nas operações localizadas em outros países, e nesses conceitos se alicerçam os desenvolvimentos de produto e de processos, inclusive os destinados ao Brasil. A empresa conta com equipes de compras e de engenharia já localizados no País, que estão em processo de seleção dos fornecedores, tanto para o curto prazo como para futuros projetos, além de 2025. A GWM tem um plano de localização agressivo que continua sendo executado.

**Considerando a importância da mobilidade totalmente livre de emissões como as empresas chinesas estão olhando para a célula de combustível a etanol? De fato o Brasil tem uma oportunidade para se colocar como protagonista nesse desenvolvimento? Ou acabaremos importando essa solução do futuro?**

O Brasil tem liderado o desenvolvimento da tecnologia SOFC, Solid Oxide Fuel Cell, que permite a reforma de uma mistura de etanol e água para produzir hidrogênio com aplicação na propulsão elétrica de veículos. Assim, faz todo o sentido aprofundar localmente essa tecnologia e colocar o País na liderança de produção de biocombustíveis e na liderança dessa solução. A produção local dos componentes dependerá de condições de mercado e do interesse dos fornecedores em aproveitar o parque industrial brasileiro. A GWM privilegiará a localização dessas partes.

João Mantovani

Mauro Correia,
CEO da Caoa

**As fabricantes chinesas estão na vanguarda no Brasil ao anunciar produção de veículos híbridos flex em alguns anos. Qual o envolvimento da matriz nessas iniciativas? O desenvolvimento e fornecedores estarão localizados aqui?**

Na Caoa Chery tivemos a junção dos interesses da Chery, com sua tecnologia híbrida, com a visão da Caoa que enxerga esta solução como a mais apropriada para o momento vivido pelo mercado brasileiro. O Brasil sai na frente nesse sentido por possuir uma matriz energética muito mais limpa, além de renovável. A engenharia brasileira teve participação determinante neste projeto e em alguns dias já teremos os Tiggo 5x PRO Hybrid e o Tiggo 7 PRO Hybrid saindo diretamente da nossa linha de produção em Anápolis, GO. Esta relação estreita e próxima promovida pelos engenheiros chineses e brasileiros garantem a excelência em produtos projetados especificamente para o público e para as necessidades brasileiras.

**Considerando a importância da mobilidade totalmente livre de emissões como as empresas chinesas estão olhando para a célula de combustível a etanol? De fato o Brasil tem uma oportunidade para se colocar como protagonista nesse desenvolvimento? Ou acabaremos importando essa solução do futuro?**

Sim, o Brasil tem uma oportunidade gigante e um desafio grandioso. O Grupo Caoa possui um dos centros de pesquisa [em combustíveis, lubrificantes e emissões] mais avançados da América Latina e temos realizados estudos interessantíssimos a respeito deste tema, em conjunto com universidades e outros parceiros. ■

Redação AutoData

# A retomada pelas exportações

## 2010 foi um ano de recuperação não apenas para o Brasil mas para toda a América do Sul

Era grande a expectativa: para retomar o crescimento de antes da recessão iniciada na economia estadunidense no fim de 2008, que contaminou vários países, o Brasil inclusive. Este foi um dos destaques da edição de AutoData em julho de 2010.

A capa ao lado refletiu o caminho indicado para a indústria retomar os resultados positivos, que foi a saída pelos portos. Naquele momento de balanço das operações, no primeiro semestre de 2010, a "impressionante recuperação das exportações", conforme qualificou a reportagem principal da edição 251, demonstrava a expectativa de volta do crescimento, que se confirmaria no fim daquele ano.

Em números absolutos a indústria, mesmo no cenário em que o câmbio não estava "nem tão animador assim", exportou nada menos do que 357,5 mil veículos montados e desmontados no primeiro semestre, 78% a mais do que em igual período de 2009. O faturamento com as exportações no período foi de US$ 4,7 bilhões, 62% maior na mesma base de comparação. Ao fim de 2010 o Brasil somou 767 mil 432 mil unidades vendidas ao Exterior.

Os mercados na América Latina demandaram mais carros brasileiros e a economia argentina dava sinais de estabilidade, com facilidades para o consumidor obter crédito. Resultado: 40% de aumento das vendas na Argentina no primeiro semestre.

Resultado de uma década de atividades pioneiras no Sul do País, a fábrica da General Motors em Gravataí, RS, apareceu na edição de julho de 2010 para confirmar o potencial transformador da indústria automotiva, fazendo o PIB do município crescer 300%. Assim, a cidade, localizada na Região Metropolitana de Porto Alegre, se consolidou como segundo polo produtivo automotivo do Estado, depois Caxias do Sul, na Serra Gaúcha. A cereja do bolo era o início das obras de ampliação com o investimento de R$ 1,4 bilhão.

O bom momento também trouxe desafios, mas daqueles não tão ruins: gargalos para atender à demanda da retomada. Foi assim que no From the Top o então presidente da Freundenberg-NOK, George Rugitsky, levantou a questão sobre a necessidade da produção local acompanhar os investimentos de uma Copa do Mundo e dos Jogos Olímpicos, que manteriam nosso mercado em ebulição nos próximos cinco a seis anos: "Como a indústria mundial tem capacidade ociosa, tem vindo muita coisa de fora para atender à demanda interna".

Talvez essa seja a principal mensagem para os dias atuais. Nada novo: apenas mais do mesmo. ■

AUTODATA

Julho 2010 Ano 18 Edição 251

From the Top

## George Rugitsky

Gravataí

## Com GM, PIB explode

Pneus

## Apelo ecológico

# Exportações

**Impulsionadas pela retomada dos mercados da América Latina, em especial o da Argentina, as exportações de veículos deram um salto e caminham para voltar ao patamar pré-crise já este ano**

FROM THE TOP

# "Não podemos perder o trem"

George Rugitsky

Fotos: Simão Salomão

Entrevista a
**Alzira Rodrigues, George Guimarães, Maira Nascimento, Márcio Stéfani, Marcos Rozen** e **S Stéfani**
redacaoad@autodata.com.br

**A**s dificuldades da cadeia fornecedora para acompanhar o ritmo crescente de produção de veículos é um problema, mas um problema bom. O comentário é de George Rugitsky, presidente da Freudenberg-NOK para a América do Sul, ao informar que o Sindipeças, do qual é conselheiro, tem encaminhado pesquisas sobre gargalos no setor e que até agora não houve problema de descontinuidade da produção.

A Freudenberg-NOK, fabricante de retentores, vedações hidráulicas e pneumáticas, tem crescido acima da média do mercado – 50% nos primeiros cinco meses deste ano, ante os 30% do setor – e Rugitsky mostra-se otimista com relação ao futuro do País.

"Com a Copa do Mundo e as Olimpíadas as obras do PAC terão de ser cumpridas dentro do prazo e trarão muitos benefícios para o País." Mas há risco, admite, de desindustrialização. "A questão é saber se a produção local vai acompanhar o mercado ou se haverá aumento de importação."

Para ele, o Brasil não pode perder o trem e deixar que ocorra o que aconteceu anos atrás na Argentina, que se desindustrializou totalmente. "Temos uma oportunidade de ouro e é preciso trabalhar em conjunto para achar soluções brasileiras para os nossos problemas."

**Alzira Rodrigues**

**George Guimarães – A indústria de autopeças tem sido demandada até além do que pode suportar. Como o senhor avalia este quadro?**
**George Rugitsky –** É um problema bom. A demanda do mercado brasileiro está aquecida em cima de uma base positiva, enquanto em outros lugares a reação ocorre por conta de forte queda no ano passado. Devemos lembrar que o Sindipeças fez série de pesquisas sobre gargalos e está voltando a fazê-las exatamente para entender em quais segmentos se concentram as maiores dificuldades. O estudo está em andamento e como nos anos anteriores não tivemos nenhum problema de continuidade. Os gargalos foram abordados e a indústria está batendo recordes atrás de recordes.

**George – A Freudenberg tem batido recordes também?**
**Rugitsky –** Em 2008 tivemos o crescimento prejudicado pela retração do final do ano. Em 2009 continuamos a crescer, com mix diferente – caminhão caiu bastante, automóvel, não. Enquanto, na média, as empresas de autopeças tiveram retração de faturamento de quase 14% no ano passado, a Freudenberg recuou 3,5%. Estamos num momento muito favorável. O reconhecimento mundial da empresa está acontecendo aqui. Se somos os primeiros no mundo, por que não termos um bom desempenho também aqui? Os lançamentos feitos no País devem garantir um crescimento bastante robusto. Nas linhas que temos aqui para atender as montadoras estamos em primeiro lugar tranquilos. Nossas oportunidades são muito grandes. Somos uma empresa baseada em inovação, que investe muito em pesquisa e desenvolvimento – são 18 milhões de euros nessa área. Se anualizarmos os primeiros cinco meses, temos crescimento próximo de 30%. O que é bem forte. Considerando o desempenho de janeiro a maio com relação ao mesmo período de 2009, a média de expansão do setor é de 30%, enquanto nós registramos 50%.

**Marcos Rozen – No geral o faturamento das autopeças cresce menos do que a produção. Por que isso acontece?**
**Rugitsky –** Isso é um problema da nossa macroeconomia. Em 2002, quando houve o efeito Lula – medo do que iria acontecer com a economia –, o real desvalorizou e as empresas aproveitaram o câmbio favorável para abrir mercados junto às matrizes, nos Estados Unidos e Europa. Com a manutenção da política econômica e a valorização do real o câmbio deixou de ser competitivo. A gente consegue ganhos de produtividade anuais que não acompanham a desvalorização do dólar, o que prejudica nossas exportações. O mercado interno tem compensado na área produtiva, mas a verdade é que o Brasil tinha superávit de US$ 2 bilhões em 2006 e o déficit projetado para este ano é de US$ 4 bilhões, se não for mais. Como a indústria mundial tem capacidade ociosa, tem vindo muita coisa de fora para atender a demanda interna. A questão é ver como é que fica o Brasil nisso. Temos um futuro maravilhoso, mas que pode favorecer empresas que não produzem localmente.

**Márcio Stéfani – O governo estabeleceu para maio do ano que vem o fim do redutor de 40% do imposto de importação de autopeças. Como o setor vê essa medida?**
**Rugitsky –** Essa medida tem prós e

Como a indústria mundial tem capacidade ociosa, tem vindo muita coisa de fora para atender a demanda interna

EXPORTAÇÕES

# Gracias, hermanos

**George Guimarães**
gguimaraes@autodata.com.br

É praxe: a cada dezembro a Anfavea divulga suas expectativas para o ano seguinte. As de 2010 apontavam exportações de cerca de 530 mil veículos, algo como 13% a mais do que então se esperava para 2009. Tal quantidade não seria o melhor dos mundos, mas ainda assim demonstraria recuperação até maior do que a imaginada quatro meses antes, quando **AutoData** colheu informações para a elaboração da tradicional edição de Perspectivas, que circulou em outubro e apontava, na média das opiniões, menos de 500 mil unidades embarcadas, quase uma repetição do que então ainda se acenava para 2009.

Foto: Divulgação/GM

Embarque de veículos da General Motors do Brasil

Pois bastaram os primeiros seis meses de 2010 para que até a melhor das duas hipóteses fosse colocada em dúvida. Afinal, de janeiro a junho passaram pelos portos brasileiros rumo ao Exterior nada menos do que 357,5 mil veículos, 78% a mais do quem em igual período de 2009. É verdade que quase um terço deles, cerca de 115,7 mil, em CKD, regime que cresceu mais de 160%. Ainda assim a soma com os veículos montados ficou a apenas 23,7 mil unidades dos 381,2 mil registrados no mesmo período de 2008, ainda sem crise – diferença para lá de satisfatória em cenário de câmbio nem tão animador assim.

A comparação em dólar também indica uma forte curva ascendente. Apenas em automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus o Brasil somou US$ 4,7 bilhões exportados no semestre, 62% a mais do que no mesmo perído do ano passado.

**Pré-crise.** Mantida essa média mensal de quase 60 mil unidades até o fim do ano e o Brasil terá exportado perto de 700 mil veículos em 2010, talvez um pouco mais, e consolidado uma impressionante recuperação, retornando a patamares do período pré-crise.

Embora em curva descendente desde 2005, quando o setor atingiu o recorde histórico de 897 mil veículos, as exportações estiveram sempre acima dos 700 mil até 2008. Despencaram de verdade no ano passado, batendo em 475,3 mil veículos – dos quais 106 mil CKDs –, 35% menos do que no ano anterior, e absorvendo somente 15% da produção total. Resultado mais modesto ainda só fora atingido já no distante 2002 – 424,4 mil.

Todas as grandes exportadoras demonstram recuperação, apontava a Anfavea ainda em números preliminares referentes aos cinco primeiros meses do ano. Algumas muito acima da média, como a Fiat, que despachou 142% mais veículos até maio, superando as 28,3 mil unidades – ao longo de todo o ano passado somou 45,2 mil –, e a Renault, que cresceu nada menos do que 167%, para 20,3 mil veículos. A General Motors registrou alta de 98%, mesmo índice da Volkswagen, a líder

Impulsionadas pela retomada dos mercados da América Latina, em especial o da Argentina, as exportações de veículos deram um salto e caminham para voltar ao patamar pré-crise já este ano

absoluta em exportações nos últimos anos.

De cada dois veículos brasileiros exportados, na média, um tem levado o logotipo da marca alemã, relação mantida nos cinco primeiros meses de 2010. Em 2009 foram 210,7 mil dos 475,3 mil de todas as quinze fabricantes. Ao praticamente dobrar seus embarques em 2010 a Volkswagen foi responsável também pelo grande salto dos CKDs despachados. Natural: dos mais de 87 mil kits exportados de janeiro a maio, apenas 4 mil não eram Volkswagen.

O que mudou de dezembro para cá? Parte da explicação – a maior, com certeza – está bem perto, na Argentina, historicamente o principal destino dos veículos brasileiros. Se o mercado argentino ainda não retornou ao ritmo de 2008, tem superado em muito os resultados do ano passado. Levantamento da Adefa, a associação argentina das fabricantes de veículos, indica que de janeiro a maio foram vendidos 257,6 mil automóveis e veículos comerciais, alta de 40% na comparação com o mesmo período de 2009.

Esse índice deve recuar um pouco neste segundo semestre, até porque o segundo semestre do ano passado foi um tanto melhor, como lembra Luiz Flores, gerente de exportações da Ford, fabricante que registrou vendas externas 21% maiores até maio. "Tem muita gente comemorando, mas é bom lembrar que o mercado argentino caiu muito no ano passado, em especial no primeiro semestre", recorda.

No entanto Flores reconhece que a demanda na Argentina tem crescido, empurrada pela melhora de alguns fatores macroeconômicos e pelo crédito facilitado nos últimos meses. Ao longo do segundo semestre de 2009 e até fevereiro, admite, a Ford brasileira, por precaução e ainda desconfiada da capacidade de compra dos argentinos, enviava para o país vizinho menos do que o encomendado pela Ford Argentina. "De lá para cá estamos entregando tudo", diz Flores, que chama a atenção, contudo, para o risco que a inflação argentina, projetada para perto de 25% este ano, pode representar mais à frente.

Mas até dezembro, imaginam vários dos executivos ouvidos pela reportagem, a toada será a mesma, com a curva apontando para cima. "A nossa expectativa é de que as exportações cresçam no segundo semestre no mesmo ritmo verificado no primeiro", afirma Marcos Vinícius Moya, diretor de vendas e exportação da Volkswagen do Brasil, que confirma a retomada da Argentina e México, além de outros mercados da empresa, como os responsáveis pela recuperação das exportações da empresa.

Para a Argentina a Volkswagen enviou 35,7 mil veículos até maio, 53% a mais. Para o México seguiram 14,5 mil, crescimento perto de 32%.

No começo de julho a Adefa colocou mais lenha na fogueira ao rever sua projeção de produção para 2010 e apontar agora 680 mil unidades, novo recorde. Sinal de que, além do Brasil, o mercado interno agentino vai mesmo muito bem. Dados mais recentes da Fiat indicam que os argentinos deverão comprar algo como 550 mil veículos este ano, 12% a mais do que em 2009. E Alain Tissier , vice-presidente da Renault, é um tanto mais otimista, e não descarta até 600 mil veículos. "A recuperação da Argentina tem sido além da esperada", reconhece, embora lembre que no primeiro semestre uma parte das vendas se deveu à reposição dos estoques argentinos.

GRAVATAÍ

# PIB cresce 300%

**Roberto Hunoff**
redacaoad@autodata.com.br

Gravataí, na Região Metropolitana de Porto Alegre, RS, apresentou no período de 1999 a 2007 a terceira maior taxa de crescimento dentre os mais de 450 municípios do Rio Grande do Sul. Seu PIB aumentou 300%, atingindo valor superior a R$ 18,6 bilhões. Com isso o município passou da décima-segunda para a quarta posição no ranking gaúcho.

O mesmo deu-se com o PIB per capita. De pouco mais de R$ 1 mil apurado em 1996, valor 35% inferior à média estadual, saltou para R$ 5,1 mil em 2007, ficando 12% acima do consolidado no Estado. Esse desempenho, de acordo com técnicos da Fundação de Economia e Estatística do Rio Grande do Sul, decorre da expansão de 395,6% do setor industrial no período. A indústria de Gravataí, que participava com 2,48% do setor gaúcho, em 2007 atingiu 5,31%.

**Motivador.** Não há como negar que o principal responsável por esta evolução é o complexo industrial automotivo da General Motors do Brasil, inaugurado em julho de 2000. Para marcar a primeira década do complexo a sua diretoria deu início, em 9 de junho, às obras da segunda fase de ampliação, tornando a fábrica a maior da empresa no Hemisfério Sul e uma das dez maiores dentre todas do setor no mundo.

A localização da General Motors também resultou na ampliação em mais de 50% no número de empresas em Gravataí. De 11,7 mil existentes em 1996 pulou para 17,9 mil em 2007, com destaque para a evolução no comércio.

O complexo industrial da GM, que completa 10 anos, mudou o perfil da cidade, ampliou o número de indústrias locais e incrementou o comércio da região

Fotos: Divulgação/GM

Produção acumulada de Gravataí supera a marca de 1,6 milhão de veículos

A cidade soma agora 15 mil estabelecimentos comerciais e 2,6 mil industriais. O reflexo imediato foi sentido no mercado de trabalho.

Segundo dados do Ministério do Trabalho e Renda em 2008 a cidade tinha 47 mil pessoas formalmente empregadas, das quais 22 mil na indústria. Este número representa 18% de toda a população, estimada pelo IBGE em 263 mil.

Resultado de investimento de R$ 1,4 bilhão a segunda ampliação elevará a capacidade atual de produção de

## Fatos da década

**2000:** Inauguração do complexo industrial em Gravataí, com capacidade para 120 mil unidades/ano e lançamento do Celta duas portas

**2001:** Produzido o Celta 100 mil

**2002:** lançamento do Celta quatro portas

**2003:** Lançamento do Celta duas e quatro portas com motorização 1.4

**2004:** GM anuncia investimento de US$ 240 milhões para expansão da capacidade de produção para 210 mil

**2005:** Produção do Celta 500 mil e lançamento do Celta 1.0 flex

**2006:** lançamento da nova geração do Celta e do Prisma 1.4 econoflex, segundo modelo do complexo

**2008:** Comemoração do milionésimo veículo produzido em Gravataí

**2009:** General Motors anuncia investimento de R$ 2 bilhões para ampliar capacidade de produção e lança nova linha de veículos

**2010:** Início das obras de ampliação do complexo industrial de Gravataí, que envolverá investimento de R$ 1,4 bilhão

230 mil para 380 mil unidades/ano. Outros R$ 600 milhões serão aplicados em São Caetano do Sul, SP, no desenvolvimento dos dois veículos do projeto Onix que começam a ser produzidos em Gravataí no primeiro semestre de 2012, com lançamento programado para outubro do mesmo ano.

De acordo com Jaime Ardila, presidente da GM América do Sul, serão veículos novos, sem qualquer base de comparação com o Celta e Prisma atualmente produzidos em Gravataí: "Será uma plataforma nova".

Os dois modelos não virão em substituição aos já produzidos no Rio Grande do Sul: "A General Motors só substitui veículos quando o mercado deixa de comprar".

A expansão agregará 74 mil m² de área construída ao complexo, atualmente com 216 mil m². O setor de estamparia será um dos que ganharão maior capacidade de produção, passando do volume atual de 5 mil para 8,5 mil toneladas/mês de processamento de aço. Outra inovação será na área de pintura. Além de novas estufas ganhará equipamentos para a pré-montagem de alguns componentes, acelerando o processo final.

O setor de carroçarias, que ganhará espaço adicional de 12 mil m², passará a ter 90% de seu processo automatizado. Uma das novidades será a eliminação de empilhadeiras na movimentação de cargas. A empresa investirá na compra de 250 novos robôs, que se agregarão aos 240 atuais. Eles também serão usados na pintura, estofaria e montagem final.

A área de montagem final ganhará nova estação de trabalho e um espaço específico para acumulação de itens, visando ao abastecimento imediato das linhas. Segundo Walter Othero,

Por Márcio Stéfani

## Volkswagen considera montar caminhões em Córdoba

Divulgação/VW

A fábrica de transmissões da Volkswagen em Córdoba, Argentina, está se diversificando para compensar a queda de produção, que declinou de 3 mil para 1,8 mil unidades/dia, por causa da redução de exportações para mercados na Europa, afetados pelo conflito na Ucrânia. Poderão ser montados na planta caminhões Delivery a partir de 2023, com kits CKD exportados de Resende, RJ, segundo apuração do jornal local La Voz del Interior. A companhia estuda fazer com os caminhões o que fará com a Ducati, marca de motocicletas que pertence ao mesmo Grupo VW, que já anunciou a montagem de alguns modelos em uma linha da unidade.

## Prometeon lança linha de pneus comerciais de € 2 milhões

A Prometeon inaugurou nova linha de produção de pneus para caminhões e ônibus na qual investiu cerca de € 2 milhões. Batizado de Sestante, o produto começou a ser desenvolvido em 2020 no centro de pesquisa e desenvolvimento instalado na sede brasileira em Santo André, SP. Os novos pneus substituirão os da linha Formula. O objetivo com a nova marca, integrante da categoria intermediária e responsável por 20% das vendas, é oferecer um pneu com mais tecnologia para o profissional autônomo, ao apostar na boa relação de preço e desempenho. Os produtos da linha Sestante estão sendo produzidos em duas fábricas, no ABC paulista e em Gravataí, RS. Além do Brasil, até o fim do ano os produtos também serão vendidos em países do Mercosul.

## Rodobens gerou R$ 3,4 bilhões em negócios no primeiro trimestre

No primeiro trimestre de 2022 a Rodobens gerou R$ 3,4 bilhões em negócios, alta de 21,9% com relação ao mesmo período de 2021. Somente em cotas de consórcio o valor de R$ 1,3 bilhão representou incremento de 19,5% sobre idêntico intervalo do ano passado. Nos financiamentos, empréstimos e arrendamento mercantil os valores cresceram 5,2% de janeiro a março e alcançaram R$ 371,4 milhões. Dados das vendas do varejo automotivo mostram que, se por um lado a demanda por veículos comerciais diminuiu, por outro a procura por leves avançou 41,2% ante os primeiros três meses do ano passado, totalizando 4,4 mil unidades. Em 2021 o valor obtido com a comercialização chegou a R$ 7,2 bilhões.

## Mercedes-Benz volta a exportar chassis de ônibus para o Vietnã

Acordo firmado pela Daimler Buses com a Truong Hai Auto Corporation, do Vietnã, levou novamente ao país asiático chassis de ônibus Mercedes-Benz produzidos em São Bernardo do Campo, SP, após um hiato de catorze anos. Os chassis O 500, com motor OM 457 nas versões de 360 e 428 cv, foram enviados ao país do Sudeste Asiático em kits CKD para montagem local de dois ônibus rodoviários 120S Seater Bus e 120 SL Sleeper Bus, leito.

Divulgação/MB

## Hyundai aposta em exclusividade com Creta N Line

O Hyundai Creta, terceiro SUV mais vendido do Brasil em 2022, ganhou reforço, a versão N Line, que faz sua estreia global no País. A montadora, que desde 2019 vende veículos de sua linha esportiva e sofisticada em outros mercados, lançou o primeiro modelo N Line no mercado brasileiro apostando em visual exclusivo, por fora e por dentro, e mudanças na dirigibilidade. O objetivo é incrementar vendas do Creta, produzido em Piracicaba, SP, desde 2017.

Por fora o SUV traz grade frontal exclusiva com assinatura N Line, logotipo da montadora em novo tom, faróis com interior escurecidos, retrovisores pretos, lanternas com interior escurecido, para-choque alterado, saída dupla de escapamento, pintura em dois tons com teto preto e rodas exclusivas aro 17. Internamente a Hyundai o Creta N Line tem acabamento escurecido, costura vermelha dos bancos, volante e da nova manopla de câmbio. Tecnologia também é um ponto para atrair clientes. A versão tem controle de algumas funções por comandos de voz, caso do acionamento do ar-condicionado e da abertura e fechamento do teto solar. O motor é o 1.0 turbo de 120 cv acoplado ao câmbio automático de seis marchas, conjunto já usado em outras versões, mas para deixar o veículo com pegada mais esportiva a suspensão passou por mudanças, recebeu novos amortecedores e molas que a deixaram mais rígida. O chassi também foi alterado e a direção elétrica recalibrada para ficar mais firme e entregar dirigibilidade esportiva.

Na pré-venda, limitada a duzentas unidades, o Creta N Line foi vendido por R$ 159,5 mil.

Divulgação/Hyundai

## GM confirma três SUVs elétricos para o Brasil

Com a pretensão de liderar a eletrificação na América do Sul, a General Motors anunciou mais três lançamentos, todos SUVs elétricos Chevrolet: Bolt EUV, Blazer EV e Equinox EV estão confirmados para chegar ao País, mas só o primeiro já tem prazo: 2023, começando antes pela Colômbia, no segundo semestre de 2022. Os outros dois ainda estão em fase de desenvolvimento e serão lançados posteriormente, mas o Equinox EV fará sua estreia primeiro nos Estados Unidos, onde será produzido, e logo depois na América do Sul.

## Citroën amplia a rede e prepara o lançar novo C3

A Citroën trabalha na expansão da rede de concessionárias, com projeção de encerrar o ano com 180 pontos de venda, cobrindo 80% do território brasileiro. Junto com o aumento da capilaridade a empresa está reforçando as lojas em diversas capitais. Boa parte do crescimento projetado já foi realizado e os concessionários estão em treinamento para o lançamento do novo C3, que chega no no começo do segundo semestre.

## ArcelorMittal investe R$ 144 milhões em Minas Gerais

A ArcelorMittal anunciou investimento de R$ 144 milhões na fábrica de Sabará, MG, até 2024, para ampliar em 35% sua capacidade produtiva de aço. O aumento é para atender à demanda do setor automotivo e de outras áreas da indústria. A empresa adquirirá dois novos equipamentos automatizados para o processo de trefilação, com foco na ampliação de seu portfólio para o mercado de molas, amortecedores, parafusos, fixadores e outros itens da indústria. O investimento se soma a outros já anunciados, com total de R$ 7,8 bilhões que serão aplicados até 2025. O valor será usado para expansão de outras unidades no Brasil: Vega, SC, Monlevade e Serra Azul, MG, e Barra Mansa, RJ.

Divulgação/ArcelorMittal

## Randon investirá R$ 100 milhões em energias renováveis

Divulgação/Randon

O grupo Empresas Randon informou que investirá R$ 100 milhões em energias renováveis até 2030, para aumentar em 50% o uso de energia limpa e assim atingir neste horizonte sua meta de reduzir em 40% das suas emissões de gases de efeito estufa, ou 18,6 mil toneladas a menos. O projeto inclui a instalação de usina solar no Centro Tecnológico Randon, em Caixas do Sul, RS, que representará R$ 7,2 milhões do total investido e começa a operar em janeiro de 2023, gerando 100% da energia utilizada na unidade e ainda sobrará 30%, que será direcionada a área de expedição da Randon Implementos. Uma segunda usina solar será instalada na fábrica da Fras-le na China, que ocupará o telhado de cinco e vai gerar 20% das necessidades energéticas, reduzindo o risco de paralisações causadas no país em algumas épocas para diminuir a poluição de usinas a carvão.

## Jost Brasil coloca R$ 11 milhões em nova fábrica em Campinas

A Jost Brasil investiu R$ 11 milhões para inaugurar fábrica em Campinas, SP, e ampliar sua capacidade produtiva. A unidade vai produzir novos componentes de engate para ônibus, caminhões e implementos. De acordo com a empresa, que integra o grupo Empresas Randon, de Caxias do Sul, RS, a cidade foi escolhida por estar em localização estratégica, próxima de clientes e de fornecedores. A planta de 3,5 mil m² contou com o apoio da divisão de robotização e automação do grupo, a RTS Industry, para o desenvolvimento de processos de soldagem e montagem.

## FPT atinge 150 mil motores produzidos em Córdoba

A FPT Industrial celebrou a marca de 150 mil motores produzidos em Córdoba, Argentina, onde inaugurou fábrica em 2012. Saem das linhas de produção propulsores diesel das séries Cursor 9, 10, 13 e do modelo NEF, utilizados principalmente em caminhões e ônibus do mesmo grupo empresarial Iveco e das máquinas agrícolas e de construção Case e New Holland, da CNH Industrial. Os motores abastecem o mercado interno argentino e na grande maioria são exportados para países da América do Sul, especialmente o Brasil. Os produtos atendem também a outros segmentos, como o de geração de energia e náutico da América Latina.

## Eletra aporta R$ 10 milhões para ampliar produção de ônibus elétricos

A Eletra vai ampliar significativamente sua operação em São Bernardo do Campo, SP, onde nasceu em 1999 fabricando trólebus. O objetivo é aproveitar o movimento crescente de prefeituras em adotar ônibus eletrificados para rodar nas frotas de transporte urbano e reduzir emissões. A empresa desembolsou R$ 10 milhões para encontrar espaço que comportasse os planos de crescimento e, após seis meses de buscas, está em processo de mudança de unidade no bairro do Montanhão, onde tinha capacidade para produzir 25 veículos/mês, para galpão de 27 mil m² que pertencia à Conexel e que ficou fechado por cinco anos no km 16 da Via Anchieta, vizinha à Mercedes-Benz. A nova fábrica, inaugurada em julho, poderá fazer até 150 veículos/mês. A Eletra monta veículos pesados híbridos e elétricos novos e também transforma chassis de ônibus e caminhões a diesel para rodarem com tração elétrica.

Divulgação/Eletra

## Raízen investe R$ 1 milhão em seu primeiro eletroposto

Divulgação/Raízen

A Raízen investiu R$ 1 milhão para inaugurar seu primeiro eletroposto no Brasil. De recarga rápida, com 50 kW de potência, promete abastecer veículos de 20 a 40 minutos, recuperando 80% do total da bateria. O terminal de recarga, chamado Shell Recharge, está instalado em São Paulo, no bairro do Limão, no Posto Papacidero, em frente à avenida marginal do rio Tietê.

## Fiat Argo soma 330 mil vendas em cinco anos

Desde que foi lançado, em maio de 2017, o Fiat Argo figura na lista dos dez veículos mais vendidos no mercado brasileiro. Ele chegou com a responsabilidade de substituir Palio e Punto, e em cinco anos 330 mil unidades do hatch já foram emplacados no País. O Argo terminou 2021 como o terceiro veículo mais vendido do mercado brasileiro, com 85 mil emplacamentos, o que significou quase 20% do segmento em que atua.

Divulgação/Fiat

## Volkswagen vai usar biometano nas fábricas brasileiras

A Volkswagen começará a utilizar biometano em sua fábrica de Taubaté, SP, a partir de abril de 2023, e na Anchieta, em São Bernardo do Campo, SP, em março de 2024. A empresa será a primeira fabricante de veículos do País a substituir gás natural fóssil por biogás renovável. Por dia serão utilizados mais de 50 mil m² do biocombustível gasoso, principalmente nos processos de pintura, o que representará redução superior a 90% das emissões de CO2. O gás será fornecido pela Raízen, que está construindo sua segunda planta de biogás, a primeira de biometano. A fábrica anexa ao Bioparque Costa Pinto, em Piracicaba, SP, recebe investimento de R$ 300 milhões e sua inauguração está prevista para 2023.

Divulgação/VW

## BorgWarner produziu 4 milhões de injetores aquecidos em Piracicaba

A BorgWarner chegou à marca de 4 milhões de injetores aquecidos produzidos em sua fábrica de Piracicaba, SP. O componente foi desenvolvido em 2012, ainda pela Delphi, que foi comprada pela BorgWarner, para atender à demanda do mercado por melhor desempenho nas partidas a frio, quando o veículo está abastecido com etanol, e tornou-se indispensável no atendimento das leis de emissões.

## Motul anuncia seu primeiro lubrificante para carros feito no Brasil

A Motul lançou seu primeiro lubrificante para carros fabricado no Brasil, o X-Tech Lite 5W30, 100% sintético e indicado para modelos de entrada zero-quilômetro e usados. Este é o terceiro produto que a multinacional francesa produz no País – os outros dois óleos são para motocicletas.

## Marelli terá centro de distribuição em Varginha

A divisão de aftermarket da Marelli assentou pedra fundamental de futuro centro de distribuição em Varginha, MG. A operação ocupará grande parte de galpão de 83 mil m² que está sendo construído em parceria com a Hedge Investments e o Porto Seco do Sul de Minas, com investimentos combinados de R$ 300 milhões.

## Schulz é melhor fornecedora da John Deere

A Schulz Automotiva recebeu o prêmio de melhor fornecedor global na categoria Agriculture da John Deere, fabricante de máquinas agrícolas e de construção à qual fornece componentes há mais de duas décadas. A multinacional brasileira, com sede em Joinville, SC, destacou-se em meio a 650 fornecedores no mundo que concorriam ao Supplier of the Year 2021. Trata-se da primeira metalúrgica brasileira a conquistar o reconhecimento.

Divulgação/GM

## GM: CHRISTIANNE REGO

Desde o início de junho a General Motors conta com nova executiva à frente da direção de marketing na operação da América do Sul. Christianne Rego assumiu o lugar de Hermann Mahnke, transferido para os Estados Unidos no cargo de diretor de marketing de experiência do cliente. Com mais de trinta anos de experiência à frente de organizações globais líderes em bens de consumo e varejo, como Unilever, Kraft Heinz, Whirlpool, Pepsico, Mondelēz International e J. Macêdo, Christianne Rego recentemente ocupava a posição de diretora executiva de marketing do Grupo BIG.

Divulgação/BMW

## GRUPO BMW: TATIANA BIASETTON E MICHELE MENCHINI

O Grupo BMW Brasil tem novas diretoras. Tatiana Biasetton foi nomeada chefe de marketing e CRM, para acelerar processos de digitalização e inovação, em curso desde 2020. Com doze anos de experiência no segmento premium a executiva é bacharel em comunicação social pela ESPM, onde também se especializou em trade marketing e cursou MBA em gestão da comunicação em mídias digitais. Michele Menchini, que começou sua carreira na BMW em 2003 como estagiária, é a nova diretora comercial da marca BMW.

Divulgação/CNH Industrial

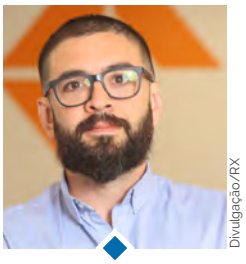
## NEW HOLLAND AGRICULTURE: MÁXIMO E MAZETTO

A New Holland Agriculture, marca de máquinas agrícolas da CNH Industrial, realizou mudanças na sua diretoria para América do Sul. O novo diretor de marketing comercial é Paulo Máximo, que sucede a Gustavo Taniguchi, que deixou a companhia. Máximo era o diretor de desenvolvimento de rede, gerenciamento de projetos e inovações de negócios, posto que foi assumido por Flávio Mazetto, que era gerente comercial da Região Sudeste.

Divulgação/Bosch

## BOSCH: GOMES

A Bosch nomeou Marcelo Gomes para suceder na diretoria de vendas da divisão de reposição automotiva a Carlos Alberto Barbosa, que se aposentou. Graduado e pós-graduado em engenharia com ênfase em macroeconomia e MBA em gestão de negócios, Gomes está há 28 anos na Bosch. Trabalhou nas área de engenharia, gerenciamento de projetos, vendas e mercado de reposição. Desde 2006 é responsável por vendas na reposição independente, com foco em distribuição, conceito de oficinas e geração de demanda e equipamentos de teste.


Divulgação/RX

## RX: PIMENTEL

A RX, antiga Reed Exhibitions, anunciou que Lucas Pimentel é seu novo diretor de marketing, depois de passar quase uma década em outros cargos na própria empresa. Sua última posição foi a de gerente de marketing à frente de eventos como Fenatran, Automec e Salão do Automóvel. Antes de ingressar na RX Pimentel trabalhou durante cinco anos em outras empresas dos setores de serviço e informação.

Divulgação/JLR

## JAGUAR LAND ROVER: OLIVEIRA

João Oliveira deixou a diretoria geral Volvo Cars no Brasil, onde estava desde fevereiro de 2020 após rápida passagem pela Citroën, e assume em julho a presidência da Jaguar Land Rover na América Latina e Caribe. Oliveira também é presidente da associação de fabricantes e importadores, a Abeifa, reeleito em março. O executivo, engenheiro mecânico por formação, anteriormente já tinha passado mais de dezoito anos na Volvo, onde ingressou como estagiário.

Divulgação/GWM

## GREAT WALL: CONTE

A Great Wall Motor definiu mais um membro de sua diretoria no Brasil: trata-se de Daniel Conte, nomeado diretor de pós-vendas. O executivo se reportará diretamente a Oswaldo Ramos, chefe comercial da montadora. Conte tem a missão de desenvolver e estabelecer a estrutura de assistência técnica da GWM no Brasil até a chegada do seu primeiro modelo, previsto para este semestre.

Divulgação/VW

## VOLKSWAGEN: SILENE CHICONINI

A Volkswagen anunciou nova diretora de comunicação e sustentabilidade para a América do Sul: Silene Chiconini, executiva com mais de 25 anos de experiência em comunicação corporativa em empresas nacionais e multinacionais, que recentemente ocupou posição de liderança no Banco BNP Paribas Brasil. Formada em relações públicas pela PUC Campinas e com MBA em gestão empresarial pela FGV/Universidade da Califórnia, Chiconini ocupa cargo deixado por Priscilla Cortezze, primeira profissional brasileira a desempenhar papel de liderança global na área, que em maio assumiu o comando da comunicação do grupo em Wolfsburg, na Alemanha.

Divulgação/BMW

## GRUPO BMW: MELLO E VELOSO

O Grupo BMW terá mudanças na liderança de sua equipe de comunicação na América Latina a partir de 1º de setembro. Atual diretor de comunicação da região, Vladimir Mello assumirá novo cargo na sede da empresa, em Munique, Alemanha, onde será responsável pelo planejamento estratégico dos programas internacionais de produtos. Ele passará a função a João Veloso, gerente de comunicação no Brasil, que se unirá à equipe regional para liderar as equipes brasileira, mexicana, argentina e dos mercados importadores.

Divulgação/Continental Pneus

## CONTINENTAL PNEUS: RAMIRO

A Continental Pneus tem novo gerente de marketing para o Mercosul. É Leandro Ramiro, que já atuou em diversas empresas como Fiat Automóveis, Hyundai e Volkswagen, onde gerente executivo de estratégia de marketing e de comunicação para América do Sul e Brasil.

Divulgação/Scania

Divulgação/VW

Divulgação/Toyota

Divulgação/Faurecia

Divulgação/VW

## SCANIA + NAVISTAR: SOUZA E MUNHOZ

Fábio Souza, vice-presidente e diretor geral de operações comerciais da Scania Latin America, segue em agosto para Chicago, Estados Unidos, onde ocupará cargo de direção na Navistar, empresa do Grupo Traton ao qual a Scania também pertence. Souza passará o bastão a Silvio Munhoz, atual diretor de vendas e soluções da fabricante de caminhões e ônibus no Brasil.

## VOLKSWAGEN ARGENTINA: PUIG

A Volkswagen nomeou Marcellus Puig presidente do grupo na Argentina, sucedendo a Thomas Owsianski, que seguirá como vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas para a América do Sul. Puig iniciou sua carreira na Volkswagen do Brasil em 1998 e sempre trabalhou na área de recursos humanos. Foi vice-presidente de RH do Grupo VW Argentina e ocupou a mesma posição no Brasil e na América do Sul. Em 2021 foi o primeiro brasileiro nomeado chefe global de RH da marca Volkswagen na Alemanha.

## TOYOTA: GOMES

José Ricardo Gomes assumiu em julho a direção comercial da Toyota, responsável por vendas e pós-vendas da marca no Brasil. Formado em economia pela PUC em São Paulo e com pós-graduação em negócios e marketing pela ESPM, o executivo ocupava a gerência geral comercial da empresa desde julho de 2021. Gomes ingressou na Toyota em 2003 como analista de marketing e planejamento de vendas. Após sucessivas promoções assumiu a gerência geral de vendas e serviços em 2017 e, no ano seguinte, foi transferido para dirigir a operação no Peru.

## FAURECIA: DELIC JR.

Jorge Delic Jr. assumiu a direção geral do Grupo Faurecia na América do Sul, baseado na sede regional de São Bernardo do Campo, SP. O executivo foi nomeado para o cargo formal de vice-presidente sênior responsável pelas operações do grupo na região, onde fornece a diversas montadoras bancos, conjuntos de interior e sistemas de controle de emissões. Esta é sua segunda passagem pela Faurecia: de 1997 a 2011 foi vice-presidente responsável pelas divisões de bancos e interiores na América do Sul.

## VWFS: CAPURUÇO

Em julho Rodrigo Capuruço assumiu o posto de CEO da Volkswagen Financial Services América do Sul e Brasil, sucedendo a Jörg Pape, agora CEO da Euro-Leasing, na Alemanha. Aos 44 anos, Capuruço é o primeiro brasileiro e mais novo executivo a ocupar o cargo. Ele já atuava na VWFS como CFO e, anteriormente, chefiou a área de finanças e administração. Ao seu lugar veio, também da Alemanha, Pieter Griep, ex-chefe de risco da VWFS naquele país.

**80 mi**

É a projeção da S&P Global e LCM Automotive para vendas de veículos no mundo todo em 2022. A capacidade instalada de produção é de 137 milhões/ano.

**11,9%**

É a inflação medida pelo IPCA acumulada em 12 meses terminados em junho de 2022, a maior para o período em 19 anos.

**US$ 7,8 bi**

É quanto o Banco Interamericano de Desenvolvimento, BID, estima que o Brasil pode aumentar as exportações anuais com a reconfiguração do comércio internacional

"O Brasil tem grandes reservas de lítio, mas não devemos exportar essa riqueza in natura, precisamos produzir aqui as baterias e mandar para nossas matrizes no Exterior."

Márcio de Lima Leite, presidente da Anfavea, sobre minas de lítio prontas para exploração em Itinga, MG.

"A indústria automotiva vai contribuir para a meta de carbono neutro na Europa, mas existem questões não respondidas sobre como assegurar acesso a matérias-primas que viabilizam a eletromobilidade."

Oliver Zipse CEO da BMW e presidente da ACEA, associação europeia de fabricantes de veículos, em declaração sobre a proposta da Comissão Europeia de zerar emissões veiculares a partir de 2035, o que tornará impossível a venda de carros com motor a combustão na região.

"O mais desafiador não é construir mais fábricas de carros elétricos, mas sim aumentar o fornecimento de baterias para eles."

Arno Antlitz, CFO do Grupo VW, em conferência da Reuters Automotive Europe no fim de junho.

"É preciso fazer caber no bolso do consumidor todas as tecnologias que a indústria está desenvolvendo, para que elas possam fazer o efeito desejado de descarbonização."

Besaliel Botelho, presidente da Associação de Engenharia Automotiva, AEA, e ex-presidente da Bosch América Latina, sobre as tecnologias para redução de emissões de $CO_2$ dos veículos.

# #UnindoForças
# Um ano, grandes números e um orgulho que mal dá para contar.

A Mercedes-Benz do Brasil comemora o primeiro ano do projeto #UnindoForças, que vem levando atendimento médico, assistência social e vacinas a comunidades carentes de localidades distantes em várias regiões do Brasil, através de Unidades Móveis de Saúde. Uma ação que surgiu de uma iniciativa dos colaboradores e vem ajudando a transformar a vida de milhares de pessoas.

## Resultados

"Tenho muito orgulho de fazer parte de um projeto como este, que constrói tantas pontes, transportando possibilidades de transformação a milhares de vidas."

Paola Gazzara – Compradora Mercedes-Benz e voluntária do projeto

- **Mais de 374.000 procedimentos médicos realizados**
- **Mais de 171.000 pacientes atendidos**
- **69.000 vacinas contra a covid-19**
- **60 cidades de várias regiões do país**
- **Mais de 30.000 km rodados**

**Acesse o site e saiba mais.**
**www.mercedes-benz.com.br**

Mercedes-Benz

Ano 30 | Julho 2022 | Edição 390

# AUTODATA

## Os patrocinadores desta edição