



From the Top
Jaime Ardila, do
Hawksbill Group

AUTODATA

SEGUNDA ONDA DA COVID-19

Os novos impactos
da pandemia nas
fábricas e na rede

TORO, COMPASS E ARGO SUV

Stellantis tira
o atraso nos
lançamentos

MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Fé na alta de dois
dígitos no mercado
interno em 2021



Startups tornam-se novas montadoras e montadoras tradicionais
tornam-se sócias de startups de tecnologia automotiva, abrindo, assim,

UMA JANELA PARA O FUTURO

TIGO 8

TURBO 1.6 GDI | 7 LUGARES

A OITAVA MARAVILHA DO MUNDO.



FALE COM A GENTE

0800-777 5448 ☎
WWW.D21MOTORS.COM.BR

CAOA LOCADORA
CONHEÇA E USE
MÚLTIPLAS OPÇÕES E FACILIDADES
www.caosalocadora.com.br

CAOA
CONSÓRCIOS
CRÉDITOS AUTOMOTIVOS
COM PARCELAS A PARTIR DE:
R\$ 335,93
0800 333 9745
www.caoaconsorcios.com.br

(*) Parcelas atribuídas ao produto consórcio referente ao plano promocional limitado AUTO nos prazos de 62, 72 e 82 meses sem seguro base 100%, são reduzidas e se atualizarão na quarta parcela ou contemplação por lance, o que ocorrer primeiro, considerando a amortização do lance pago. Sujeito

TIGGO 8

JA É O
MAIS VALORIZADO
DO MERCADO NA HORA DA COMPRA.

DEVIA CUSTAR



R\$ 211.990,00

CUSTA



R\$ 181.990,00

VOCÊ LUCRA



R\$ 30.000,00

RAZÃO

OS ITENS DE ALTA TECNOLOGIA SÃO ADQUIRIDOS NO MAIOR E MAIS AVANÇADO MERCADO DE PRODUÇÃO AUTOMOTIVA DO MUNDO, ONDE OS PREÇOS SÃO DE **50% A 75%** MAIS BAIXOS DO QUE A MÉDIA MUNDIAL.

 No trânsito, dê sentido à vida.



CONSULTE CONDIÇÕES



CAOA CHERY
QUALIDADE, TECNOLOGIA E DESIGN

referindo-se à ação promocional base 50% nos três primeiros meses e 100% a partir da quarta parcela. As três primeiras parcelas do crédito neste plano de alteração sem prévio aviso, opção de parcela sem seguro. Para mais informações, acesse o site www.caoaconsorciobr.com.br ou consulte um vendedor.

**ESPECIAL
SEGUNDA ONDA COVID-19**

20

Os efeitos da nova aceleração de infecções e mortes da pandemia no Brasil para o setor automotivo nacional e a retomada das iniciativas solidárias

**EVENTO
WORKSHOP AUTODATA**

34

Um ou dois dígitos de crescimento neste ano? É o que se debate, hoje, na indústria de máquinas agrícolas e de construção.

**ESPECIAL
MONTADORAS E STARTUPS**

38



Divulgação/Avgp

Ao mesmo tempo em que empresas startups se tornam montadoras, fabricantes tradicionais se aliam a elas em parceria ou sociedade

**SÉRIE ESPECIAL
ASSOCIAÇÕES**

48

Inspirada por sua primeira manchete AutoData prossegue apresentando desafio aos líderes da indústria automotiva

6

LENTE

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

FROM THE TOP

Jaime Ardila, do Hawksbill Group, traz sua visão sobre nossa indústria direto de Miami

10

**MERCADO
LANÇAMENTOS 1**

Stellantis tira o atraso gerado pela pandemia e lança novas gerações de Toro e Compass, ambos na lista dos dez mais vendidos



Divulgação/Stellantis

62

**MERCADO
LANÇAMENTOS 2**

Honda e Ford lançam seus novos automóveis importados topo de linha: Accord híbrido e Mustang Mach 1.



Divulgação/Ford

64

**ANIVERSÁRIO
XSARA PICASSO**

Primeiro veículo Citroën fabricado no Brasil, minivan Xsara Picasso chegava às lojas do País 2001 mudando tudo para a companhia

86

FIM DE PAPO

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

AUTODATA

Empresarial

68 APTIV

Inovações tecnológicas oferecem à indústria automotiva soluções em eletromobilidade com objetivo de zerar emissões.

70 BECOMEX

Estratégia tributária para extrair melhor aproveitamento dos Regimes Especiais e do Trade Compliance.

72 BORGWARNER

Empresa busca neutralidade de carbono até 2035 e vai investir para expandir portfólio de eletrificação.

74 GKN

Programa de desenvolvimento eDrive para acompanhar a demanda por sistemas compactos de transmissão elétrica.

76 MAXION

Investimento em tecnologia e infraestrutura para alcançar novos mercados e ampliar presença nos locais onde já atua.

78 PPG

Duas grandes aquisições globais aumentam portfólio de soluções para veículos elétricos e autônomos.

80 SIEMENS

Empresa assume protagonismo ao oferecer soluções eficientes, inteligentes e sob medida para eletromobilidade.

82 AGÊNCIA AUTODATA NEGÓCIOS

As movimentações e novidades das empresas do setor automotivo

85 AGÊNCIA AUTODATA GENTE

Um belíssimo pódio

Por Marcos Rozen, editor

Em meio a tantas e tantas notícias difíceis de serem lidas, aceitas e digeridas, a AutoData Editora tem o prazer e a honra de oferecer uma boa nova: graças ao apoio de seus leitores a revista **AutoData** foi eleita pelo portal Jornalistas & Cia. como uma das três publicações do setor automotivo mais admiradas do Brasil em 2021, ao lado de Autoesporte e Quatro Rodas – esta, laureada a campeã da categoria.

Como nossas colegas de pódio são publicações que tratam essencialmente do produto final, avaliando e testando automóveis, SUVs, picapes etc., e têm como público leitor fundamentalmente os consumidores de veículos, a eleição automaticamente confirma a posição de **AutoData** como a principal publicação brasileira a tratar de economia e negócios no setor automotivo, mostrando os caminhos, nuances, estratégias, investimentos, avanços tecnológicos, recursos humanos e tantas outras vertentes desta apaixonante indústria.

AutoData mostra, todos os meses, não apenas o que acontece e acontecerá nas fabricantes de veículos mas também nos seus fornecedores, sejam de peças ou serviços, rede de distribuição, associações de classe, sindicatos etc.

Este importante reconhecimento certamente é fruto de árduo trabalho que segue, apesar de tudo e de alguns poucos, de forma incansável e ininterrupta desde 1992, quando a primeira edição – ainda no formato de uma newsletter – foi publicada. E igualmente é reflexo de algo que parece mais raro por aí a cada dia: a revista **AutoData** é feita por pessoas que gostam, muito, do que fazem, tanto no que se refere ao jornalismo quanto à indústria automotiva.

Esta é uma consequência direta do próprio alicerce da AutoData Editora, fundada por quatro jornalistas. Por isso reafirmamos aos e às CEOs, presidentes, diretores e diretoras, executivos e executivas, empresários e empresárias e dirigentes que formam nosso maior público leitor: aqui defendemos e defenderemos, sempre, o bom jornalismo e a boa indústria. Este é o nosso papel. Só assim conseguimos cumprir nossa missão de transformar informação em conhecimento. E disso não abrimos mão.



AUTODATA

Direção Geral Leandro Alves **Conselho Editorial** Isidore Nahoum, Márcio Stéfani, S Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Marcos Rozen, editor **Colaboraram nesta edição** André Barros, Eduardo Laguna, Hairton Ponciano Voz **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR e divulgação **Capa** Foto: Divulgação/Faraday Future/Arte AD **Comercial e publicidade** tel. PABX 11 3202 2727 **Departamento administrativo e financeiro** Isidore Nahoum, conselheiro, Thelma Melkunas, Hidelbrando C de Oliveira, Vanessa Vianna **ISBN** 1415-7756 **AutoData** é publicação da AutoData Editora e Eventos Ltda., Av. Guido Caloi, 1000, 4º andar, sala 431, bloco 5, 05802-140, Jardim São Luís, São Paulo, SP, Brasil. É proibida a reprodução sem prévia autorização mas permitida a citação desde que identificada a fonte. **Jornalista responsável** Leandro Alves, MTB 30 411/SP

SE A MODA PEGA

Relata a Agência France Presse, transcrita por O Estado de S. Paulo na quinta-feira, 29 de abril, que na França o bossnapping continua em alta, atingindo, agora, sete gerentes de uma fábrica de autopeças mantida pela Renault em Lorient, no Noroeste do país, no meio do caminho de Nantes para Brest. Bossnapping é expressão que junta as palavras inglesas boss, de chefe, com kidnapping, de sequestro. A razão da ação, que demorou doze horas, é que a companhia busca, no mercado, um comprador para fábrica cuja produção não mais lhe interessa e que a Renault já suspendeu. Ou seja: 350 trabalhadores pretendem não perder o emprego. O sindicalista Mael Le Goff, ligado à CGT, Confederação Geral do Trabalho, disse, depois da soltura dos executivos, que estes foram libertados "porque não queriam dialogar, e é inútil tentar negociar com quem não quer se esforçar".

SE A MODA PEGA 2

Bossnapping na França não é exatamente novidade, conta a nota da AFP. Começou no governo de Nicolas Sarkozy, em 2009. Cita a nota que um dos mais dramáticos foi realizado em 2014, quando dois executivos da Goodyear ficaram por duas semanas em dedicação exclusiva ao diálogo com os trabalhadores em Amiens, onde uma fábrica de pneus seria fechada. No ano seguinte foi a vez de trabalhadores da Air France, revoltados com plano de 3 mil demissões, invadirem a sede da companhia, perseguinto executivos e rasgando-lhes as roupas.

O FUTURO, O QUE SERÁ

Todos sabem que atravessamos momento muito importante, que traz a bordo, provavelmente, as mais notáveis transformações históricas por que passará o setor do desenvolvimento, da produção e da comercialização de veículos no mundo. Trata-se do gradativo abandono do uso dos motores de combustão interna movidos a energia derivada do petróleo e a adoção, massiva, de veículos híbridos e eletrificados e, em algum instante, dos autônomos. Tudo muito bonito, de acordo com a velocidade do progresso da investigação científica ancorada em novos materiais, na mentalidade inovativa, na conectividade e na digitalização, no repensar dos comportamentos e dos jeitos de ser. Mas qual será o futuro em alguns países, como o Brasil, onde todas essas virtudes demorarão décadas a chegar?



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

O FUTURO, O QUE SERÁ 2

Pois no horizonte da indústria, aqui, ser lucrativo parece perspectiva cada vez mais limitada, talvez reservada para os mais fortes, aqueles que só piscam depois de sacar e atirar – se não caírem. Pelo menos 45% do mercado estão açambarcados pelas vendas diretas, geralmente para empresas locadoras, e há montadoras comprometidas com pelo menos 70% de sua produção nessa modalidade de negócio. O PIB não ajuda e suas projeções só se deterioram, o desemprego só faz crescer, o câmbio só faz ferrrar quem importa para produzir, a taxa de juros ensaiava nova ascensão e a inflação volta a ser ameaça. Exportações ainda tateiam novos mercados. Executivos calculam que nossa indústria de veículos voltará a viver 2013 só em... 2026.

O FUTURO, O QUE SERÁ 3

Há algumas más correlações que nos cercam, como aquela que implica custos versus preços de veículos: não seria dramática diante do retorno financeiro para as empresas? Preços não acompanham a inflação, há mais conteúdo, cresce a carga tributária, margens pressionadas...

PODE?

Sem máscara Marina Willisch, vice-presidente de relações governamentais e comunicação da General Motors do Brasil, apareceu ao lado do presidente da República em fotografia tirada no almoço com ditas lideranças femininas, em São Paulo, em 30 de abril. Cerca de quarenta mulheres de negócios e consideradas empreendedoras participaram do evento, em ambiente fechado, no bom Tangará, um dia após o Brasil alcançar a triste marca de 400 mil mortes por covid-19. Máscara e distanciamento de 1 metro, no mínimo, são algumas das orientações de prevenção da OMS, Organização Mundial da Saúde. Fazem parte, inclusive, da Cartilha Anfavea de Reforço, Orientação e Prevenção da Covid-19, disponível no site da entidade.

PODE? 2

Orienta a página 9 da cartilha: "Respeitar o distanciamento social com uma distância mínima de 1 metro" e "usar máscaras corretamente em público". Marina Willisch é vice-presidente da Anfavea. Outras fotos foram divulgadas pela Presidência. Ao menos em uma delas Willisch usa máscara enquanto escuta discurso do presidente. Em outras, sentada à mesa com o presidente, está sem o item de proteção.

NÃO PODE?

Poizé: não é que não possa. O bom senso indicaria que, apenas, não deveria. Trata-se de situação inconveniente para qualquer companhia, ser obrigada a dividir mesa com governante desse tipo e a fazer política de RP com ele e iguais.



Crédito: Divulgação/Alan Santos/PR

NOVA CHEVROLET S10. AO LADO DO CAMPO ATÉ NOS MOMENTOS MAIS DIFÍCEIS.

3 ANOS
DE GARANTIA

A Nova Chevrolet S10 não vem só com todo seu visual imponente e exclusivas rodas escurecidas de 18", mas também com um motor 2.8 turbodiesel, alerta de frenagem de emergência, Wi-Fi nativo*, projeção sem fio e muito mais. Desenvolvida para que o homem do campo encare novos desafios todos os dias.

FIND NEW ROADS™

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



No trânsito, sua responsabilidade salva 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.



#FEITAPRAQUEMFAZ

CHEVROLET



Carapacha grossa

O setor automotivo brasileiro se lembra muito bem do colombiano Jaime Ardila, ainda que ele tenha deixado a presidência da General Motors do Brasil – e a companhia – já há seis anos, em 2015. Ele mora atualmente em Miami, FL.

Na época Ardila disse que pretendia se aposentar e curtir mais a família, mas sua força de trabalho

falou mais alto. Junto a outros dois colegas igualmente ex-General Motors, Bob Ferguson e Timothy Lee, fundou em 2016 o Hawksbill Group, empresa de consultoria estratégica não por coincidência sediada em Washington, DC.

Concomitantemente ele ainda é hoje integrante dos conselhos de Accenture, Goldman Sachs Asset Management, Nexa Resources,

empresa ligada à Votorantim Metais, e Ola, empresa indiana concorrente do Uber.

Nesta entrevista exclusiva, concedida por videoconferência no início de maio, Ardila ofereceu seus pontos de vista sobre os desafios e o futuro do setor automotivo no Brasil e no mundo. Confira a seguir os principais trechos da conversa.

Qual a sua visão sobre a indústria automotiva nacional hoje, a partir dos Estados Unidos?

Está extremamente complicado. O ideal, por causa da pandemia, é comparar 2021 com 2019, e o quadrimestre ainda foi bem inferior a um resultado que já era menor do que os anteriores. A indústria estava apenas começando a se recuperar. Na questão da demanda sou relativamente otimista, pois acredito que a economia brasileira vai ser recuperar. Se a vacinação caminhar bem, os juros ficarem em patamar razoável e houver equilíbrio das contas públicas as perspectivas não são ruins. Está começando um forte ciclo de commodities, o que é muito favorável para o Brasil. Os preços do minério de ferro e da soja estão em níveis muito altos, e acredito que esse ciclo dure dois, três anos. O setor externo, novamente, deve ser a fórmula para a economia se recuperar, ajudando a demanda, inclusive de veículos. Mas do lado da oferta a situação é mais complexa, porque além da covid-19 ter atrapalhado a operação das montadoras aconteceu a escassez de semicondutores, e não vejo essa situação

ser solucionada em curto prazo. Creio que deve prosseguir pelo menos até o fim do ano. O Brasil não terá prioridade nesse tema, porque os carros produzidos nos Estados Unidos, por exemplo, são muito mais rentáveis.

Qual a sua avaliação estratégica sobre a concentração mundial da produção deste item? O mesmo não pode ocorrer com outros, como baterias para elétricos?

São vários tipos de semicondutores, mas dos mais sofisticados, o que estão sendo usados nos veículos novos, 80% da produção é em Taiwan, não na China. Há um risco geopolítico muito grande, pois existe a disputa da China com os Estados Unidos pelo controle de Taiwan. Os chineses têm ameaçado retomar Taiwan à força, caso se sintam levados a isso, e os Estados Unidos têm um compromisso assinado de defender Taiwan. Então o que Taiwan está fazendo, de forma muito inteligente, é tentar equilibrar e deixar todo mundo feliz: vai uma parte grande para a China e uma parte grande para os Estados Unidos, ficando apenas uma terceira parte, muito pequena, para



“Se até o fim de 2022 a situação não melhorar consideravelmente não será surpresa outra montadora no Brasil fazer o mesmo que a Ford.”

outros países. Os Estados Unidos estão investindo para aumentar sua produção, mas demorará de dezoito meses a dois anos. No caso das baterias é um pouco diferente: a maior produção, de longe, está na China, mas outros países estão avançando relativamente rápido, como Coréia do Sul, Estados Unidos, Europa e Índia. A briga não será pela produção e pela montagem das baterias, mas sim pelos insumos: cobalto, níquel, cobre e lítio estão concentrados em poucos países, especialmente lítio e cobalto. É nessa área que se dará uma disputa a longo prazo.

O senhor conhece muito bem a GM. A empresa anunciou que até 2035 todo seu portfólio será elétrico. Isso é realmente factível? Valerá também para a GMB?

Acredito que sim, acontecerá até 2035. Os novos investimentos estão todos nos carros elétricos, em cinco anos não haverá mais desenvolvimento em plataformas para modelos a combustão. Haverá uma massificação da produção e venda de elétricos nos Estados Unidos. O problema hoje não está mais no custo da bateria, na escolha do consumidor etc, mas sim na infraestrutura de carregamento. O plano da administração Biden é muito agressivo nesse ponto: querem criar 500 mil novos pontos de recarga até por volta de 2025, o que já seria próximo do que há de postos de gasolina hoje. Mas, infelizmente, não acho que isso vá se estender ao Brasil. Não vejo como, pois creio que demorará mais tempo. No começo é preciso subsidiar, e o governo não tem como fazer isso em curto prazo. É preciso criar

infraestrutura, com investimentos federais, e ainda gerar condições para que os veículos sejam produzidos localmente. Não acredito que isso ocorrerá nos próximos dez anos.

Isso pode representar uma oportunidade para nossa indústria, atendendo com modelos a combustão mercados de características semelhantes às nossas?

Acredito que sim. O Brasil e a América do Sul podem transformar isso em oportunidade, pois haverá ferramental disponível a custo mínimo que poderá ser usado no País para atender ao mundo emergente que ainda demandará veículos a combustão e talvez, até, eventual substituição de parte do parque dos países avançados em que ainda se mantenha a combustão.

E as milhares de empresas que produzem peças para veículos a combustão?

Esse mercado de reposição ainda durará muito tempo: a frota mundial circulante é gigantesca, e não haverá uma substituição completa dela para elétricos de uma vez só. Ainda haverá um mercado bem importante. Também vejo aqui uma oportunidade: as grandes sistêmicas globais vão vender esses negócios para se concentrar nas novas tecnologias, e investidores brasileiros poderão aproveitar esta oportunidade. Já há fundos de investimentos chineses fazendo isso.

E o que o senhor pensa sobre a saída da Ford do Brasil como fabricante local? Há risco de outras montadoras tomarem o mesmo caminho?

Eu já esperava. A Ford globalmente está em uma situação difícil, precisa se concentrar em novas tecnologias e estava ficando para trás nisso. A América do Sul nunca foi um bom negócio para a Ford, ainda que seja uma marca importante e reconhecida na região. Foi um caso específico, precisavam fazer isso, mas agora, só com importados, evidentemente não terão mais do que 2% a 3% de mercado, é uma oportunidade para as outras repartirem o que restará, e já está acontecendo.



O combustível que nos move é a inovação

Completamos 150 anos
contribuindo para a mobilidade
mundial com segurança, qualidade
e inovação em todos os detalhes.

Mas esse é apenas o começo.

O futuro nos aguarda.

Amanhã e além.

Continental 150 anos.

No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.

150

150
ANOS

Isso pode vir a ocorrer com outras empresas também, não ficaria surpreso se mais uma ou duas fizerem o mesmo. Há outras empresas em situação semelhante, que precisam se concentrar em novas tecnologias. Os investimentos necessários são enormes e hoje não é possível mais manter operações não rentáveis.

Estamos falando na possibilidade de isso ocorrer em qual prazo?

Nos próximos dezoito meses, até o fim de 2022. Se até lá a situação não melhorar consideravelmente não seria surpresa para mim outra montadora fazer o mesmo que a Ford.

A GM acaba de anunciar investimento para produzir uma nova picape em São Caetano do Sul. Nossa indústria cada vez mais investe só em modelos de maior valor agregado e vários veículos de entrada estão saindo de linha ou não terão substitutos. Isso não afetará demais o nosso volume total?

As montadoras estão lutando pela sobrevivência, e a única forma é dar lucro. E o lucro está em modelos mais caros, de maior valor agregado. A conta que as empresas estão fazendo é que, dada a pandemia, a capacidade de compra das pessoas do mercado de entrada está caindo e não vai se recuperar por algum tempo, e então a lógica é se concentrar nos modelos mais acima. Pode ser que no longo prazo elas voltem a investir nesses modelos mais baratos, mas acredito antes disso que esse custo dos produtos mais sofisticados vai cair, porque a indústria vai continuar com avanços importantes nas reduções de custo. As matérias-primas também devem ficar mais baratas: o aço, agora, por exemplo, está caríssimo. Ocorre ainda que as montadoras no Brasil estão ficando sem opções nessa faixa de entrada, porque as arquiteturas para modelos mais básicos estão desaparecendo no mundo. A GM usa agora a plataforma GEM, de Global Emerging Markets, para o Onix. Ela é um pouco maior e mais sofisticada do que



“Infelizmente não acredito que o compromisso GM de se tornar 100% elétrica em 2035 vá se estender ao Brasil.”



Caminhões e Ônibus



No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.

Carteira B
Livre circulação
Pedágio de carro
+ Segurança

NOVO DELIVERY EXPRESS+



Volkswagen Caminhões e Ônibus

Volkswagen Caminhões e Ônibus

@vwcaminhoes



Acesse
www.vwco.com.br
e conheça nossa
condição especial



tínhamos antes, então os produtos são igualmente maiores e mais sofisticados.

Não é possível fazer um novo Celta a partir de um Onix, então...

Acho que isso não acontecerá mais. O cliente também não vai aceitar bem, pois ele está sempre esperando mais, não menos.

O que falta para a América do Sul realmente se tornar um player importante na produção global de veículos?

Do lado das montadoras tem sido feito um bom trabalho, com redução de custos, qualidade dos produtos, processos de manufatura idênticos aos de outros países. Uma escala maior ajudaria, mas o que dificulta mesmo é, primeiro, a demanda: a capacidade de compra é baixa, é preciso um esforço enorme do consumidor para adquirir um automóvel. Financiar ainda é caro: nos Estados Unidos você parcela um carro em três anos com juro praticamente zero. Segundo: os níveis de impostos são muito altos, representam fonte de recursos fiscais importantes para os países, o que não acontece nos Estados Unidos, por exemplo. E em terceiro lugar a volatilidade cambial, que torna o negócio extremamente difícil e de alto risco. Hoje você é rentável e amanhã mudou tudo. Quando se fala de volatilidade de dólar, euro, moedas asiáticas, é dentro de uma margem estreita. Para o negócio automotivo essas variações violentas que ocorrem nas moedas da América Latina são devastadoras, porque há um grande nível de importação tanto nas montadoras quanto nos fornecedores. Estabilidade cambial seria o fator decisivo para uma indústria automotiva mais próspera na região.

Não há planejamento estratégico que resista?

Não há como fazê-lo porque é difícil fazer previsão sobre o câmbio, a não ser que será volátil. A única forma seria produzir absolutamente tudo localmente, mas isso é muito caro e a escala não justifica.

“A indústria não atingirá seus objetivos de longo prazo em termos ambientais se não se preocupar com a geração de energia.”

Vamos pegar um exemplo: o mercado brasileiro passou a preferir câmbio automático. A transmissão é uma parte bem significativa do custo de um veículo, e não há produção local de câmbio automático, tem que importar. Você fica exposto às variações cambiais, o risco se torna muito alto.

E quem investirá em uma nova fábrica de transmissão automática se os carros elétricos não têm transmissão?

Ninguém. Mas pode acontecer que o ferramental dos países desenvolvidos não seja mais utilizado e então isso poderia ser integrado localmente sem custo. Pode acontecer em algum momento, se as matrizes se voltarem totalmente para os elétricos.

O acesso a linhas de crédito mais baratas fará com que as empresas invistam mais e definitivamente em suas políticas de ESG (sigla em inglês para Environmental, Social and Corporate Governance, ou governança ambiental, social e corporativa)? Esse é o melhor incentivo?

Essa parte tem realmente se tornado muito relevante dentro das empresas. Antes o ESG era uma questão de apenas mencionar no relatório de sustentabilidade, que ninguém lia. Citava-se coisas bonitas que você estava fazendo para a comunidade, que tinha mais mulheres no conselho etc, e pronto. Agora é bem mais relevante e complicado. Na parte





Crédito: Divulgação/Pxhere/DR

de governança o trabalho é aumentar as responsabilidades dos conselhos para questões fundamentais da empresa, e não só mais assessorar, dar algum direcionamento estratégico e controle interno. Agora falamos de sucessão da diretoria, cibersegurança e outros. Na questão social estamos muito à frente de apenas garantir maior presença de mulheres, virou um tema fundamental, principalmente nos Estados Unidos, de promover a diversidade em todas as áreas da companhia, seja étnica, racial ou de gênero, além de mostrar para todos os envolvidos, clientes, investidores, funcionários etc, que se é uma companhia responsável, que se preocupa não só com os lucros mas com o impacto que a empresa tem na comunidade. É uma visão muito mais ampla, é uma virada fundamental. Até os anos 90 o único objetivo era satisfazer os acionistas. Não é mais assim. A empresa é responsável por todo o impacto que ela gera na comunidade. E na parte ambiental a mudança climática tornou-se um tema central: não

basta ser neutro em carbono, é preciso ter programas para atingir esse objetivo e mostrá-los. Assim, o ESG não é só uma questão de tomar empréstimos mais baratos. Há muitos investidores hoje que não aplicam em empresas que não têm políticas claras de ESG. Não é só impacto no custo do financiamento mas também na capacidade de atrair investimento. Sem falar nos clientes: há muitas empresas que usam essas políticas como parte chave de suas estratégias de marketing.

Trazendo isso para dentro da indústria automotiva será que veremos algum dia as empresas falando sobre os passivos das emissões dos últimos cinquenta anos, ou sobre as suas responsabilidades quanto ao ciclo de vida de seus produtos?

Creio que sim, esse dia está chegando perto. Vai muito além do que imaginamos. Falando da indústria, hoje estamos debatendo o carro elétrico. E como a eletricidade que ele consome é produzida? A indústria não atingirá seus objetivos de longo prazo em termos ambientais se não se preocupar, em primeiro lugar, com a geração da energia. Tem que haver essa transição para fontes limpas, renováveis. É uma transição longa, que envolve etapas. Nos Estados Unidos se fala sobre o gás, que contamina menos que a gasolina no uso, mas a sua exploração contamina, usa metano. As novas gerações sabem que não haverá futuro para eles se as coisas continuarem como estão hoje.

Para encerrar: qual a razão para batizar sua empresa como Hanksbill, nome em inglês de uma tartaruga marinha?

As Hanksbill são tartarugas grandes encontradas principalmente no Oceano Atlântico que estiveram por muito tempo ameaçadas de extinção por pesca predatória e ataques de tubarões. Mas elas resistem. Dada essa imagem de resistência, de resiliência, batizamos a empresa com o nome delas, e por isso achamos justo dedicar cerca de 10% de nossa receita anual para programas de pesquisa e preservação deste animal. ■

REVISÃO das PERSPECTIVAS

2021

12
13
14



EVENTO
ONLINE

O tradicional Seminário Revisão das Perspectivas é iniciativa de AutoData que reúne as principais montadoras e fornecedores da cadeia automotiva para discutir e reavaliar as projeções feitas no Congresso Perspectivas de outubro do ano passado.

Este ano teremos um evento mais que especial, já que não faltam problemas como o ritmo de fornecimento em toda a cadeia e as incertezas potencializadas pela pandemia que terão forte influência nos negócios no segundo semestre.

Para dialogar, debater e apresentar os caminhos AutoData convidou alguns dos mais relevantes líderes da indústria automotiva para mais este evento online que pretende

PATROCINADORES



APOIO



As novas perspectivas para 2021

PALESTRANTES

Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea

Dan Ioschpe, presidente do Sindipeças

O futuro da indústria e do mercado no Brasil

PALESTRANTES

Vilmar Fistarol, presidente da CNH Industrial na América do Sul

Antonio Filosa, presidente da Stellantis na América do Sul

As novas perspectivas 2021 para os automóveis

PALESTRANTES

Herlander Zola, diretor comercial da marca Fiat no Brasil

Diretor de exportações da General Motors (a definir)

Mauro Correa, CEO da Caa Montadora

As novas perspectivas 2021 para os veículos comerciais

PALESTRANTES

Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas e marketing da Volkswagen Caminhões e Ônibus

Valter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz

Roberto Barral, diretor geral da Scania Brasil

As novas perspectivas 2021 das máquinas agrícolas e de construção

PALESTRANTES

Luiz Marcelo Daniel, presidente da Volvo CE

Thiago Wrubleski, diretor de planejamento comercial da CNH Industrial

As novas perspectivas 2021 dos fabricantes de motores diesel

PARTICIPANTES

Adriano Rishi, presidente da Cummins

Marco Rangel, presidente da FPT

José Roberto Luzzi, presidente da MWM

Perspectivas de curto prazo da economia brasileira

PALESTRANTE

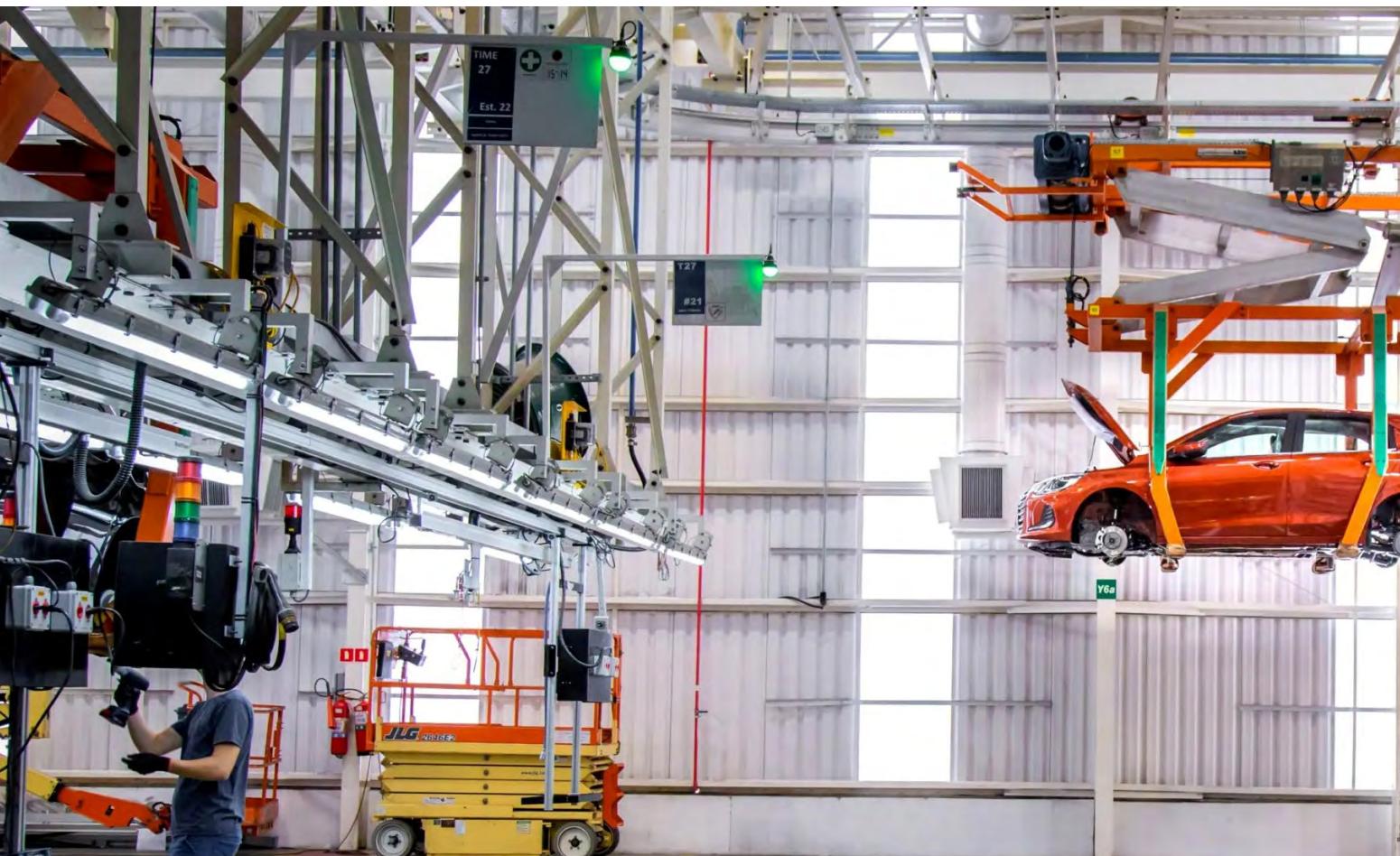
Luiz Fernando Gonçalves, economista do Banco Itaú

Informações e inscrições:

(11) 95996 0516 | seminarios@autodata.com.br

www.autodata.com.br

AUTODATA
Seminários



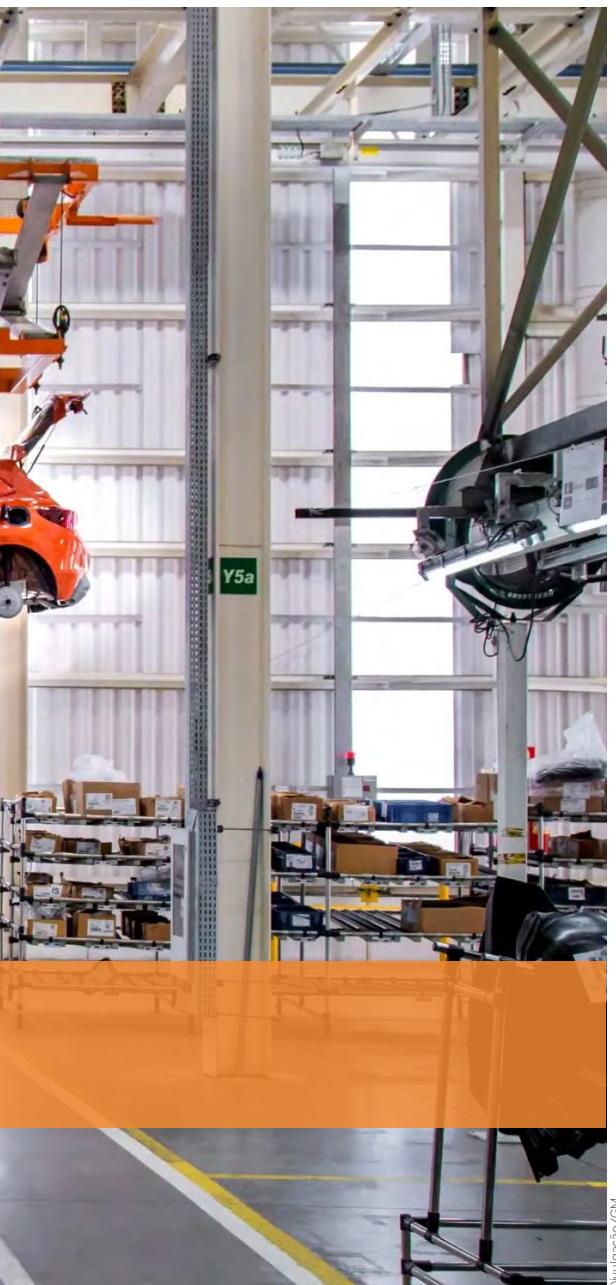
COMEÇAR DE NOVO...

Após nova parada forçada das fábricas empresas correm contra o tempo para alcançar as metas de produção do ano

Depois de interrupções ocorridas em boa parte das fabricantes de veículos instaladas no País a indústria entra, agora, em momento no qual a ordem é recuperar o tempo perdido. Se os últimos cinco meses foram marcados por paralisações parciais ou completas de linhas os próximos, pela programação que está sendo definida, serão de mais fábricas funcionando em horas extras e até mesmo aos fins de semana para compensar os dias parados.

O desligamento das linhas de montagem aconteceu principalmente do fim de março ao começo de abril, quando quem não estava parado por falta de peças se viu obrigado a paralisar ou reduzir drasticamente as atividades em razão do agravamento da pandemia.

Esse movimento, porém, teve um reflexo positivo. A parada ajudou a cadeia de suprimentos a conseguir um respiro, permitindo alguma recomposição nos estoques de autopeças: enquanto as montadoras



estavam paradas a maioria dos sistemistas continuou produzindo.

Assim parece caminhar de volta à normalidade o abastecimento de alguns materiais críticos que travaram em períodos recentes a atividade das fábricas, como o aço. Isso anima prognósticos de que daqui para frente as paralisações, se acontecerem, serão apenas pontuais.

Porém ainda que empresas como Honda, Toyota, Volkswagen e Volvo assegurem não haver, neste momento, qualquer

Quem parou, quando e porquê

BMW

Araquari: atraso de navio com peças, atribuído a condições climáticas adversas, impediu produção no primeiro dia de abril. Compensação aconteceu no sábado 24 de abril.

General Motors

São Caetano do Sul: acompanhou antecipação de feriados na última semana de março.

Gravataí: parada de março seguirá em maio e junho por falta de peças para montar o Onix.

São José dos Campos: produção de S10 e TrailBlazer em apenas um turno por dois meses devido à insuficiência de peças.

Honda

Sumaré: parada em duas etapas, de fevereiro a março, por falta de componentes eletrônicos. Unidade voltou a parar de 30 de março e 9 de abril devido à pandemia.

Itirapina: atividades suspensas de 30 de março a 9 de abril em razão da pandemia.

Hyundai

Piracicaba: paralisação na última semana de março devido à pandemia.

Jaguar Land Rover

Itatiaia: produção interrompida nos onze primeiros dias de abril por causa da pandemia.

Mercedes-Benz

São Bernardo do Campo: jornadas extras aos sábados para compensar atrasos de produção tiveram que ser canceladas ou adiadas por falta de peças. De 26 de março a 4 de abril paralisação por quadro da pandemia e irregularidade de abastecimento. No retorno das atividades início de férias coletivas a grupos alternados da produção.

Juiz de Fora: paralisação de 26 de março a 4 de abril devido à pandemia e falta de peças.

Nissan

Resende: produção suspensa de 26 de março a 12 de abril devido à pandemia.

previsão de novas paradas, ninguém se arrisca a dizer que a crise de abastecimento ficou definitivamente para trás diante do desarranjo global na cadeia de produção.

Não se enxerga no horizonte, por exemplo, regularidade no fornecimento de componentes eletrônicos, dada a escassez mundial de chips, ao mesmo tempo em que o aperto na oferta mundial de borracha acende um grande sinal de alerta. Para piorar o descontrole da crise sanitária no Brasil torna imprevisível tanto o calendário de produção quanto o comportamento do mercado. Quem pode garantir, hoje, que não haverá mais retrocessos na reabertura das atividades?

Em quadro descrito como dinâmico e volátil os riscos são, portanto, enormes – e seguirão colocando uma grande sombra sobre o planejamento da indústria. Mas esforços dos fabricantes em acelerar o ritmo para atender a fila de espera que se formou nas locadoras, assim como reduzir a falta de modelos nas concessionárias, já foram notados nos últimos resultados divulgados pela Anfavea. Mesmo com a maioria das montadoras paradas na virada de março para abril e, na sequência, com o segundo turno da Fiat Betim interrompido por dez dias, a indústria automotiva seguiu produzindo na faixa de 200 mil veículos por mês em 2021.

MENOS, NÃO

Em tempos de pandemia, quando o ritmo é limitado por protocolos de prevenção que impedem a concentração de trabalhadores no chão de fábrica e aumentam o absenteísmo, além da irregularidade no fornecimento de autopeças, não dá para esperar muito mais do que isso.

Nos próximos meses há muitos motivos para crer que esse ritmo, no mínimo, não será reduzido. A General Motors, por exemplo, acaba de reativar o segundo turno de produção da picape S10 na fábrica de São José dos Campos, no Interior Paulista. Já na unidade de Gravataí, RS, responsável pela produção do Onix, carro mais vendido do País, o retorno às atividades produtivas está agendado para julho.



Nos próximos dois meses a Mercedes-Benz terá jornadas de produção também aos sábados, em datas a serem definidas, para alcançar a fabricação de caminhões programada inicialmente para este ano no parque industrial de São Bernardo do Campo, no ABC paulista.

Também será aos sábados, além de feriados, que a Volkswagen pretende repor os doze dias corridos em que todas as suas fábricas pararam em razão da segunda onda da pandemia no Brasil.

Conforme relatou a Volkswagen, cada unidade do grupo terá liberdade para definir com os funcionários o melhor momento para compensar os dias parados.

Já a Mercedes-Benz conta que, assim como aconteceu em outubro, voltará a aplicar testes de detecção da covid-19 em todos os empregados horistas que estão trabalhando presencialmente. Férias a grupos alternados da produção também estão sendo dadas na montadora de caminhões para reduzir o número de pessoas trabalhando simultaneamente e, assim, atenuar os riscos de contaminação dentro da fábrica.

Embora cite um alívio nas cadeias de suprimentos durante a paralisação recente da indústria, a M-B diz que o fornecimento de insumos, principalmente componentes eletrônicos e peças metálicas, segue sendo um grande desafio, de modo que um comitê, envolvendo várias áreas, foi criado para monitorar a situação de abastecimento.

Como ninguém quer perder venda por falta de produto a Volkswagen Caminhões e Ônibus também está funcionando por mais tempo para compensar atrasos causados pela instabilidade no fornecimento de peças. A fábrica localizada no Sul do Rio de Janeiro opera com horas extras todos os dias. Também funciona aos domingos para liberar caminhões à venda.

Em Curitiba, PR, a Volvo, que chegou a paralisar 70% da produção de caminhões no fim de março, fará a compensação nos próximos meses por meio do banco de horas:

"Problemas com componentes podem eventualmente acontecer, uma vez que há gargalos globais que afetam toda a indústria automotiva. Mas, se houver, serão situações pontuais, com impacto reduzido daqui para frente", acredita Alcides Cavalcanti, diretor executivo da área de caminhões da Volvo. "Há um grande esforço de nossos fornecedores, coordenado pelas equipes de compras e logística. Não vemos risco iminente de mais paradas".

Dois dos maiores fornecedores de sistemas automotivos, Bosch e Continental informam que suas fábricas não pararam em nenhum momento desde o início do ano, assim como a Pirelli, fornecedora de outro componente que, conforme relatos vindos das montadoras, eventualmente falta nas linhas de montagem: de acordo com César Alarcon, CEO e vice-presidente executivo da Pirelli na América do Sul, "o setor de pneus, em geral, está bem dimensionado para atender às necessidades da indústria automobilística e segue operando normalmente. Os consumidores também continuarão a contar com os pneus no segmento de reposição".

Diante da perspectiva de que as dificuldades de abastecimento continuem durante o ano inteiro a Continental formou uma força-tarefa, envolvendo as áreas de compras e engenharia, para trabalhar alternativas que ajudem a minimizar riscos de escassez de matérias-primas.

E o presidente da Bosch na América Latina, Besaliel Botelho, diz que vem atuando "permanentemente" com fornece-

Quem parou, quando e porquê

Renault

São José dos Pinhais: atrasos de navios com peças da Ásia impediram cinco dias de produção de fevereiro para março. De 29 de março a 4 de abril nova parada em razão da pandemia.

Scania

São Bernardo do Campo: produção paralisada por dez dias do fim de março ao começo de abril devido à pandemia e irregularidade no fornecimento de peças.

Stellantis

Fiat Betim: férias coletivas de dez dias interromperam parte da produção da Fiat, primeiro em março e depois em abril, quando o segundo turno foi suspenso nas duas últimas semanas do mês.

Toyota

Indaiatuba: paralisação de 29 de março a 5 de abril em razão da pandemia.

Sorocaba: interrupção na produção de Corolla Cross, Yaris e Etios – este só para exportação – na última semana de março devido à pandemia.

Volkswagen

São Bernardo do Campo: produção suspensa por doze dias do fim de março ao começo de abril em razão da pandemia.

Taubaté: pandemia suspendeu produção do fim de março ao começo de abril.

São José dos Pinhais: paralisação de doze dias do fim de março ao começo de abril devido à pandemia.

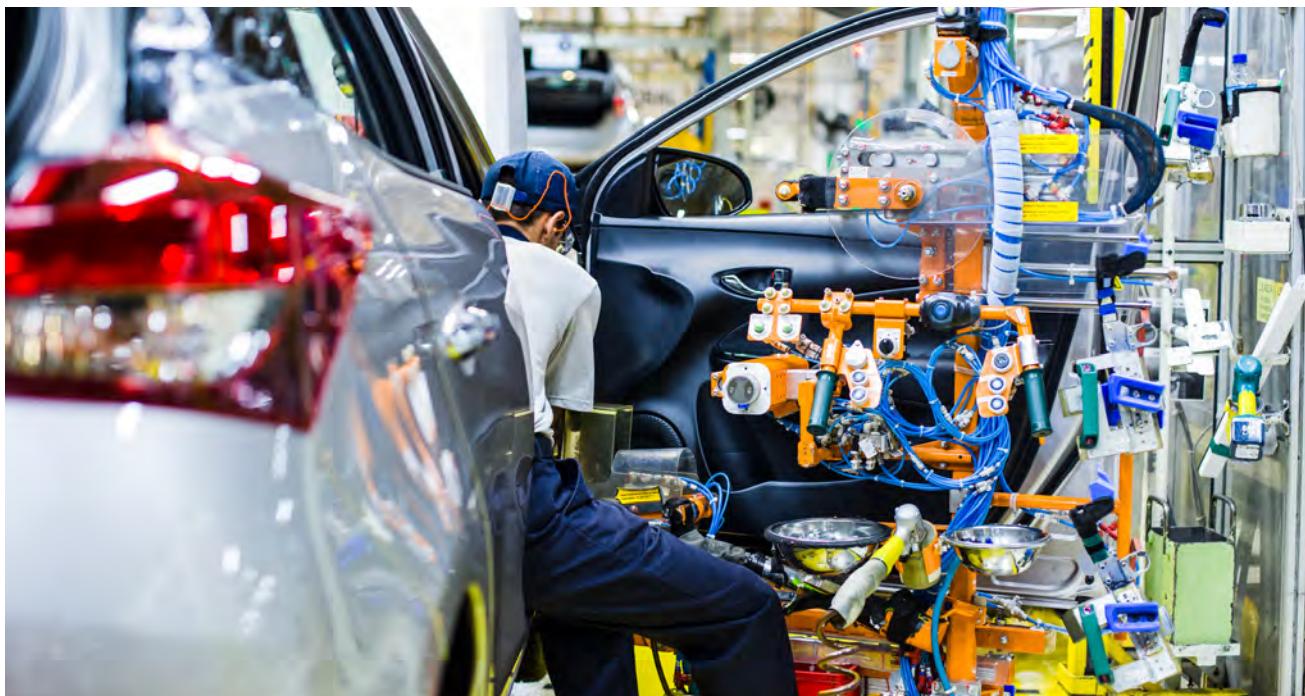
Volkswagen Caminhões e Ônibus

Resende: interrupção da produção na última semana de março devido à pandemia e à falta de peças.

Funcionamento aos domingos para atenuar o atraso.

Volvo

Curitiba: 70% da produção de caminhões afetada por treze dias corridos devido à instabilidade no abastecimento de peças, principalmente componentes eletrônicos, combinada ao agravamento da pandemia.



Divulgação/Toyota

dores do Brasil e do Exterior para garantir o abastecimento, porém reconhece que "levará algum tempo" para que tudo volte ao normal.

Ele acrescenta que "outros fatores locais interferem diretamente para normalizar o abastecimento, como, além da falta de insumos a exemplo de aço, borracha e plástico, a forte desvalorização do real e entraves logísticos que elevam custos de produção e impactam diretamente toda a cadeia automotiva".

A VER NAVIOS

Ao provocar desligamentos e reativações repentinhas na indústria a pandemia desorganizou não apenas a cadeia global de produção mas também o transporte das mercadorias. Faltam contêineres e até navios, o que leva a mudanças nas rotas marítimas que, junto com a imprevisibilidade nas condições de navegação, podem custar dias de produção em fábricas que trabalham em esquema de estoques mínimos de matérias-primas.

Atrasos de navios que traziam peças chegaram a impedir a produção nas fábricas da BMW, no início de abril, e da Renault em cinco dias no intervalo de fevereiro

para março. A montadora de carros de luxo alemã usou o último sábado de abril para fazer a reposição. Já a Renault, que voltou a parar sua fábrica no Paraná na última semana de março por causa da pandemia, informou que marcará as compensações quando tiver visibilidade sobre a demanda.

A Honda, que já teve que interromper a produção neste ano por causa tanto da falta de componentes eletrônicos quanto dos riscos de contaminação da pandemia, também estuda o "melhor formato e momento" para realizar a compensação. A empresa informa que estão sendo ponderados a imprevisibilidade da pandemia, o cuidado com a saúde e segurança dos funcionários e os impactos na cadeia global de suprimentos.

A Toyota informou que, como as paradas de suas quatro fábricas no Brasil se deram em razão da antecipação de feriados previstos em seu cronograma, não há necessidade de fazer compensações. Contando com o apoio dado pela matriz no Japão no abastecimento das operações internacionais a Toyota, ao menos por ora, não prevê paralisações por falta de insumos. A meta é fechar o ano com produção de aproximadamente 170 mil unidades. ■

NOVO
RENAULT ZOE
E-TECH

100% elétrico

DZ&T



**o elétrico mais vendido
na Europa chegou ao Brasil**



No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.

renault.com.br



O futuro adiantado

Concessionárias enxugam estruturas e aceleram digitalização de atendimento e vendas para evitar quebra-deira na pandemia



Proprietário de concessionárias das marcas Fiat, Jeep, Peugeot e Citroën em Londrina, PR, o empresário Flávio Meneghetti observou nos últimos meses uma movimentação em sua empresa diferente até mesmo para quem acreditava já ter visto de tudo ao longo de 48 anos de mercado automotivo, sendo três como presidente da Fenabrade, a entidade que representa o setor de distribuição de veículos.

Em lugar de anúncios em canais de

TV ou em jornais o Grupo Marajó, a empresa de Meneghetti, preferiu estar presente com mais peso nas mídias digitais. Para isso criou um sistema interno que consolida todos os contatos de clientes que chegam on-line, via internet, seja por WhatsApp, Facebook ou Instagram.

Em tempos de isolamento social, quando as concessionárias também são obrigadas a fechar as portas em períodos de maior descontrole da pandemia, é por esses canais que a revenda consegue se

apresentar a potenciais clientes. Transformar o contato virtual em vendas é um trabalho que fica a cargo da Marajó Digital, como Meneghetti batizou a equipe responsável por capturar e trabalhar os dados que chegam por vias digitais – uma área, inclusive, pouparada de cortes da companhia na crise.

"Como meu pai sempre dizia, quando a água bate no pescoço a gente aprende a nadar. Sofremos, sim, o impacto da pandemia, mas os canais digitais ajudaram a enfraquecer seus efeitos, que assim não foram tão agudos quanto poderiam", diz, em tom de alívio, o empresário, que já passou aos filhos a gestão do dia a dia do Grupo Marajó.

A história de Meneghetti ilustra uma experiência que tem sido bastante comum nas revendas de automóveis e ajuda a explicar por que a quebra de renda não se materializou no setor, apesar do prolongado período de restrições.

A sobrevivência passa, em grande parte, pelos investimentos na digitalização de processos e no aprimoramento do atendimento fora das concessionárias, passando por desde o envio de carro a endereço indicado pelo consumidor para realização de test-drive até o fim da obrigatoriedade de o cliente comparecer à loja para fechar o negócio, via ferramentas de assinatura digital que permitem, hoje, selar formulários e contratos sem o comparecimento presencial.

Dispositivos que permitem interações à distância com o consumidor, como as

plataformas de videoconferência, estão disponíveis há algum tempo, mas foi necessária uma crise sanitária isolar as pessoas em suas residências para que elas deixassem de ser ignoradas pela maioria das revendas.

O aprendizado delas em como navegar nessa nova realidade, também chamada de Novo Normal, foi comprovado na forma, menos impactante, com que o choque da segunda onda da pandemia foi absorvido. Se um ano atrás as vendas de veículos desabaram com o fechamento das concessionárias o mercado, mesmo com semanas de lojas novamente fechadas em alguns dos maiores mercados do País e limitação de horário de funcionamento, registrou 175 mil veículos em abril deste ano ante 56 mil no mesmo mês do ano passado. Para isso também foi relevante a digitalização do processo de licenciamento nos Detrans pelo País.

Além das mudanças na forma como se relacionar com o consumidor foram colocadas à prova na pandemia as transformações de ordem estrutural no setor, como a transição de formatos: das megalojas de serviços completos, cujos custos são mais duros de carregar em períodos de crise, a pequenos showrooms de venda. Em paralelo os grupos revendedores agiram para estender esse processo de enxugamento a todas as áreas possíveis. Desde março do ano passado, quando começaram as quarentenas de combate à disseminação da covid-19 no Brasil, quase 19 mil vagas de trabalho foram fechadas nas concessionárias.

Rupturas na indústria, causando falta de modelos nas lojas em razão da insuficiência de peças nas linhas de montagem, também tiveram um lado positivo. Reduzidos a níveis mínimos, os estoques pesaram menos no caixa, assim como tiraram a pressão sobre os preços ao fortalecer a posição do vendedor na negociação com o consumidor. Em outras palavras, não se trata de uma crise de demanda, na qual o excesso de oferta obriga a concessionária a aceitar descontos para se livrar de carros encalhados em seu pátio.



Divulgação/Volkswagen



Divulgação/Fiat

Além disso, explicam revendedores, as limitações de produção fizeram a indústria dar prioridade aos modelos mais rentáveis, em vez dos carros populares de margem baixa, algo que também jogou a favor da saúde financeira do negócio.

Incluindo no cenário o acesso a linhas de crédito emergencial do governo, bem como a adesão ao programa que suspendeu contratos de trabalho e reduziu jornadas e salários temporariamente, não houve, ao menos até agora, o quadro absolutamente crítico para a rede previsto por alguns executivos quando a pandemia chegou. O que ocorreu foi até mesmo o oposto: balanço publicado no anuário da Anfavea, a associação das montadoras, mostra que o Brasil fechou o difícil ano de 2020 com pouco mais de 4 mil concessionárias de carros de passeio e veículos comerciais, 72 a mais do que em 2019.

"Aprendemos que podemos fazer o mesmo a um custo muito menor. Só uma crise forte nos faz enxergar essa realidade", afirma Valdner Papa, diretor do Grupo Canopus, que tem mais de trinta concessionárias de marcas como Toyota, BMW e Chery.

Segundo ele vendas que se iniciam no canal digital respondem hoje por 60%

do total comercializado pela rede: "Com a crise o digital passou a ser o canal da sobrevivência". Em paralelo, acrescenta, medidas como a renegociação de contratos de aluguel e a eliminação de espaços pouco úteis levaram, junto com o ajuste de pessoal, a uma redução de 25% a 30% nas despesas.

Para o consultor Alexandre Ayres, da Neocom, ao ser pressionada pelas mudanças de consumo na pandemia a indústria de automóveis foi obrigada a adotar soluções digitais que estavam sendo desenvolvidas para os próximos dois ou três anos: "O que aconteceu foi uma antecipação do futuro. A pandemia serviu para acelerar o que estava desenhado para acontecer apenas nos próximos anos".

"Nos primeiros noventa dias de lockdown [do ano passado] toda a indústria teve que se debruçar em novas formas de oferecer e vender carros. Foi necessário decidir como seriam usadas as ferramentas que estavam em análise e que, de uma hora para outra, entraram em operação. Primeiro essa introdução aconteceu de uma forma bastante improvisada mas, com o passar do tempo, os processos foram ajustados e chegamos em 2021 com a casa mais arrumada".



Divulgação/Caoa Chery



LIGADOS
NO MOVIMENTO

frag.

Eletrificação. Agora.



Há mais de 20 anos a Dana iniciou a jornada de eletrificação de veículos para encontrar uma maneira melhor de mover o mundo. Hoje, a liderança global no fornecimento de sistemas de transmissão e de propulsão possibilita que a Dana seja a única indústria com capacidade de produzir e fornecer sistemas de e-Drive completos e totalmente integrados em qualquer lugar do mundo. Até aqui são mais de 500 patentes em eletrificação com soluções conectadas ao ecossistema da mobilidade, da sustentabilidade e do futuro dos veículos eletrificados. Vem mover o mundo com a gente, agora.

A luta continua

Setor automotivo, que desde o começo se colocou à disposição para ajudar no combate à covid-19, não abandonou o apoio na segunda onda

Partiu das diretorias das empresas produtoras de veículos e autopeças a decisão de, no ano passado, ainda nas primeiras semanas da pandemia, interromper a produção no Brasil, seguindo o exemplo de suas matrizes no Exterior. Fábricas chegaram a ficar até três meses paradas à espera de uma solução para a crise da covid-19. Esta, ainda que de forma definitiva representada só pela vacina, foi arrefecida por novos e rígidos protocolos sanitários adotados então nas linhas de montagem.

À época as montadoras não somente cruzaram os braços: do contrário, arrega-

çaram as mangas e ofereceram todo tipo de suporte aos governos federal, estaduais e municipais para ajudar no combate à covid-19. A Stellantis, à época FCA, chegou a auxiliar no processo de erguer hospitais de campanha em Minas Gerais e Pernambuco, onde mantém fábricas, para oferecer mais leitos.

Em iniciativa paralela ABB, Bosch, General Motors, Mercedes-Benz e Toyota prestaram consultoria e desenvolveram uma linha de produção para a KTK, que fabrica respiradores. Passava por dificuldades à época e a ajuda das empresas do setor automotivo contribuiu para que uma



Divulgação/GM



Divulgação/VW

encomenda do governo federal pudesse ser atendida. Só a Mercedes-Benz colocou cinquenta trabalhadores à disposição, incluindo um gerente líder de projeto, além de suas instalações e recursos.

De maio a julho de 2020 foram produzidos, graças a essa união de esforços das empresas, 3 mil 468 respiradores.

A Bosch montou subconjuntos em sua fábrica para fornecer a uma produtora de respiradores. A Stellantis ainda ajudou a Magnamed, outra fornecedora do item, a incrementar sua produção, em ação que envolveu também Positivo Tecnologia, Suzano, Klabin, Flex, Embraer e White Martins. Diversas fabricantes concordaram, em suas fábricas, respiradores e ventiladores pulmonares que estavam danificados e sem serventia no início da pandemia e que ajudaram a salvar muitas vidas a partir de iniciativa liderada pelo Senai.

As impressoras 3D de diversas empresas trabalharam também em prol dos cuidados à pandemia: máscaras protetoras de rosto impressas nos equipamentos foram distribuídas a hospitais para ajudar a formar os EPIs de profissionais da saúde. Carros de frotas foram também prestados para colaborar com o transporte destes profissionais.

CADÊ A VACINA?

Não é de se espantar, portanto, que as empresas, por meio da Anfavea, se colo- cassem à disposição para colaborar com a vacinação contra a covid-19. O presidente

Luiz Carlos Moraes diz que observa com interesse o movimento de integração da iniciativa privada ao PNI, Programa Nacional de Imunização. E admitiu que as companhias do setor automotivo podem, sim, comprar doses, se assim for permitido pela legislação.

No começo de abril parecia mais avançado o movimento, que freou no decorrer do mês. O Congresso aprovava projeto de lei que permitia a compra de vacinas por meio da iniciativa privada, e alguns empresários chegaram a anunciar que iriam aos laboratórios atrás de doses. Mas esbarraram no mesmo problema enfrentado pelos governos: não há vacinas disponíveis. E Moraes disse que "os laboratórios estão com a produção comprometida e só estão entregando as doses negociadas previamente".

Isso tudo ocorria enquanto fábricas se preparavam para retomar a produção após um segundo movimento de parada nas linhas, para tentar frear o repique que se mostrou ainda mais agudo do que a primeira fase da pandemia. As mortes subiram a patamar além de 3 mil por dia e o Brasil superou as 400 mil vítimas fatais da covid-19 poucos dias após, mais uma vez, tentar conter a disseminação do vírus por meio de fechamento de comércio e restrições à mobilidade.

E nesta chamada segunda onda – ou agravamento da primeira, uma vez que os índices nunca chegaram a baixar completamente – as empresas fabricantes mais



Divulgação/VW

uma vez tomaram à frente e ajudaram, de diversas maneiras, o combate à pandemia.

Neste março equipe especializada da Volkswagen colaborou com a Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, USP. Eles foram às instalações da universidade para analisar e sugerir melhorias para fabricação de componentes eletrônicos do respirador Inspira, desenvolvido ali. Segundo a VW os resultados foram imediatos: a capacidade de produção aumentou significativamente e já foram doados cerca de trezentos equipamentos a hospitais de todo o País.

No mês passado a companhia doou 400 mil máscaras protetoras faciais e 8 mil litros de álcool em gel para as prefeituras das cidades onde mantém instalações no País: São Bernardo do Campo, São Carlos, Taubaté e Vinhedo, SP, e São José dos Pinhais, PR. À cidade paranaense cedeu também, em comodato, quatro cilindros de oxigênio, item que chegou a estar esvaziado em algumas regiões.

A GM, que parou sua produção em Gravataí, RS, ofereceu todos os 94 cilindros de oxigênio usados em sua fábrica para hospitais da região no período em que as linhas de produção do Onix e do Onix Plus ficarem paradas: a estimativa de retorno é junho. Máscaras produzidas pelos seus

trabalhadores em estoque foram doadas à Prefeitura.

A Mercedes-Benz também cedeu cilindros de oxigênio, doou máscaras protetoras, EPIs e até geradores de energia que ajudam dois hospitais de Juiz de Fora, MG, onde mantém fábrica. 1 mil cestas básicas foram doadas à população do município mineiro, a Campinas e a São Bernardo do Campo.

As empresas organizaram também campanhas de arrecadação de alimentos e itens básicos para a população carente, que sofre com a pandemia e com a fome. O Instituto GM doou R\$ 108,2 mil ao Estado do Amazonas, soma do valor arrecadado de trabalhadores da GM, da Abrac, de concessionárias e de empresas parceiras. Com o valor 1 mil 112 cestas de alimentos, higiene e limpeza foram compradas.

A Mercedes-Benz arrecadou mais de 2 toneladas de alimentos por meio de campanha com seus funcionários e doou para os municípios onde opera.

Dos trabalhadores das quatro fábricas da VW o total de alimentos arrecadado em campanha chegou a quase 50 toneladas. 27 instituições no entorno das fábricas serão contempladas. Em Vinhedo, onde opera um Centro de Distribuição, a campanha segue até 14 de maio.

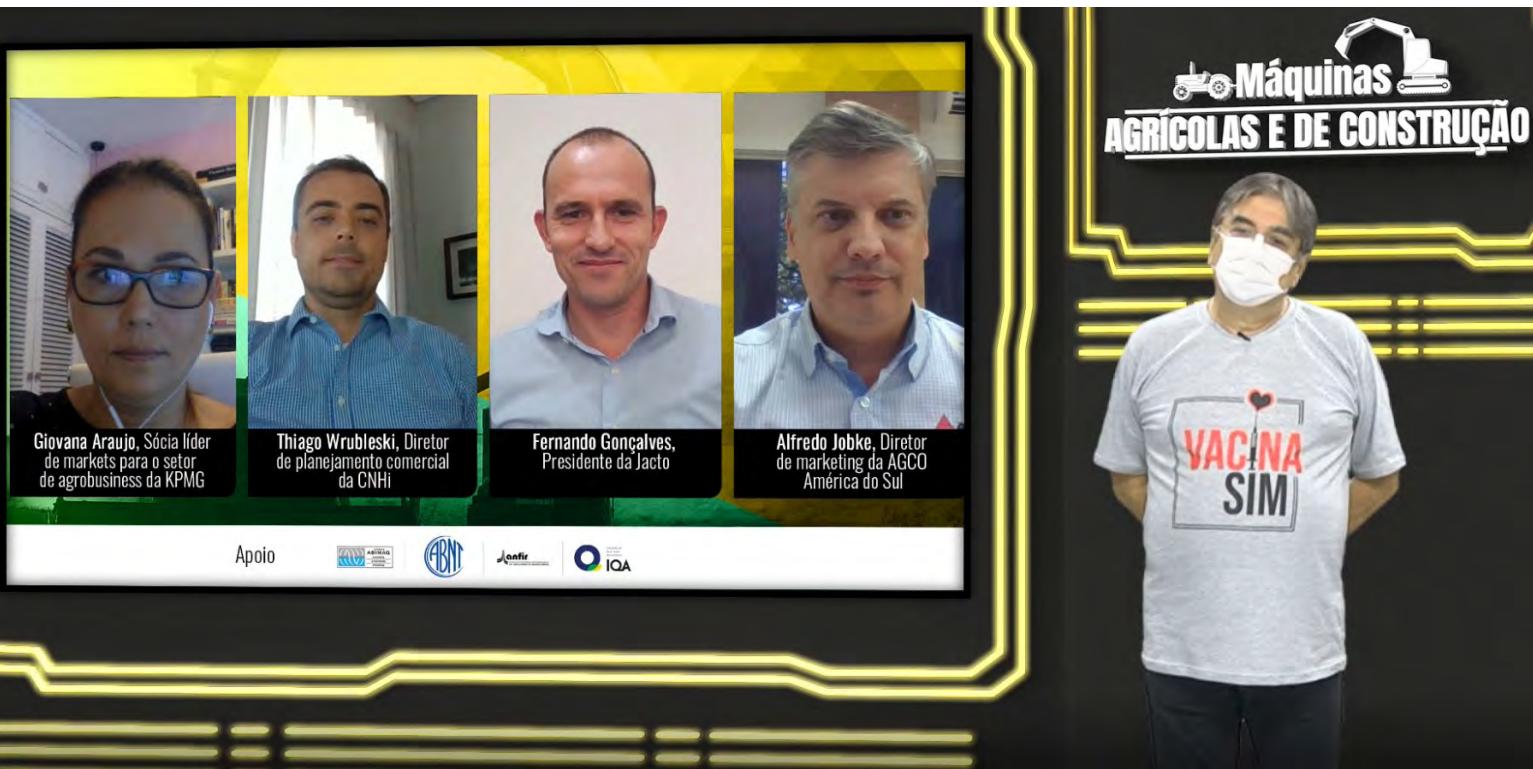
NEO RODAS

UMA EMPRESA 100% BRASILEIRA.



QUALIDADE E CONFIABILIDADE ATENDENDO AS
PRINCIPAIS MONTADORAS DO BRASIL E MERCOSUL.

NEO
RODAS



Otimismo em campo

Um ou dois dígitos de crescimento este ano? É o que se debate, hoje, na indústria de máquinas agrícolas e de construção.

OWorkshop AutoData Máquinas Agrícolas e de Construção, realizado em 12 de abril via transmissão ao vivo pela internet, mostrou que as empresas fabricantes do segmento projetam indicadores positivos para o balanço setorial de 2021, ainda que no caminho existam entraves importantes.

Como lembrou Ana Helena Corrêa de Andrade, uma das palestrantes e vice-presidente da Anfavea, "o câmbio favorece o exportador e o mercado interno está aquecido, como vimos no encerramento de 2020. Por outro lado há indefinições, por exemplo, acerca do Plano Safra 2021-2022, que ainda está em aberto".

São esperadas, ainda assim, 273,8 milhões de toneladas na próxima safra. Caso se confirme a expectativa o volume será 6,5% maior do que o colhido na safra anterior. A expectativa para o PIB no ano é de crescimento de 3,5%, o que, segundo Andrade, seria um bom cenário para a aquisição de ativos no setor agrícola: "A demanda global por alimentos aumentará em 2021, puxada pela China, e isso cria uma tendência de renovação de máquinas e equipamentos afora a demanda do mercado interno".

Nas contas da Anfavea em 2021 o mercado interno de máquinas e equipamentos deve crescer 7%, para 50,3 mil

unidades. As exportações, por sua vez, deverão avançar 9%, para 9,4 mil unidades até dezembro. Os resultados refletem na projeção de produção, 23% maior no comparativo de 2021 com 2020.

Na lista de desafios a serem superados pelo setor no ano constam, ainda, falta de insumos, gargalos logísticos, restrições produtivas por causa da covid-19 e, principalmente, pressão sobre custos e preços exercida pelos reflexos da pandemia na economia global.

Representantes das fabricantes e consultores, porém, nutrem crença de que haverá crescimento de dois dígitos no mercado interno este ano:

"Estamos diante de um ano bom, que manteve nos primeiros meses o ritmo das vendas do excelente último trimestre de 2020", lembra Thiago Wrubleski, diretor de produto da CNH Industrial. "O primeiro semestre é muito promissor e assim será também o segundo semestre, com a definição do próximo Plano Safra".

Para Giovana Araújo, da KPMG, sustentam a perspectiva positiva as projeções

em duas importantes frentes de negócios: os mercados de grãos e de carne. Levantamento da consultoria apresentado no evento mostrou produção global de grãos 27% maior este ano. No caso da produção de proteína animal o crescimento projetado é de 18%.

Para Fernando Gonçalves, presidente da Jacto, o crescimento no ano poderá ser de 20%: "No ano passado o setor produtivo teve boa rentabilidade, e isso já era um indicador de possibilidade de investimento agora. Soma-se a este cenário uma safra que pode ser recorde".

Alfredo Jobke, diretor de marketing da AGCO, argumentou que a demanda global por alimentos, por si só, já sustentaria um crescimento setorial de dois dígitos este ano: "Seguimos alimentando o mundo e com a demanda crescente também cresceremos no Brasil, e ainda nos beneficiando do câmbio".

Também o segmento de máquinas de construção espera crescimento de dois dígitos nas vendas em 2021. Para isso André Marinho, da KPMG, estima que

Números do Setor em 2020 - ANFAVEA



5 Associadas

17 Fábricas

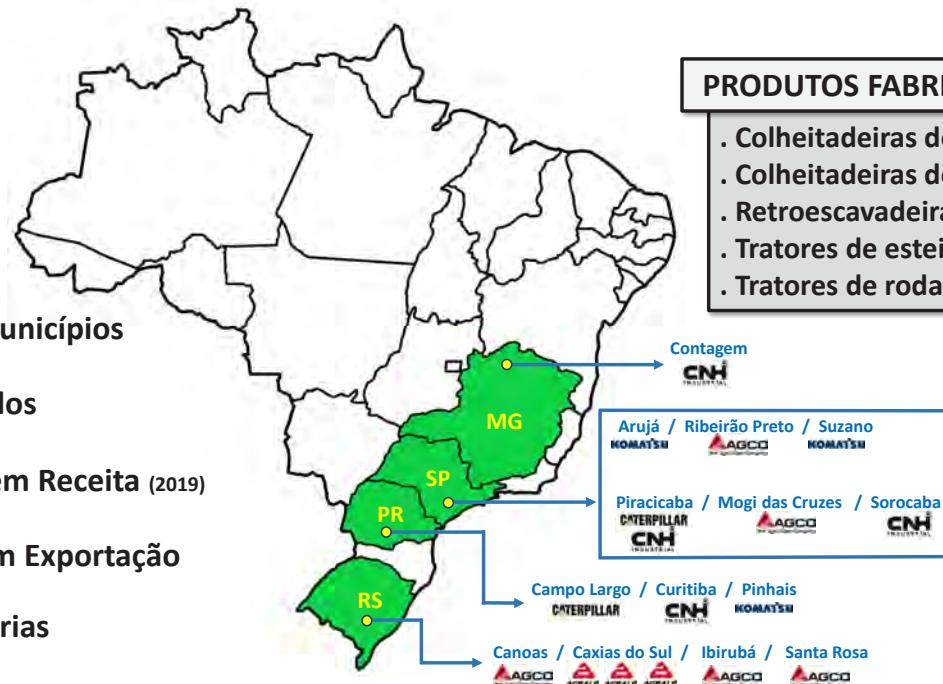
4 Estados e 14 Municípios

19.315 Empregados

US\$ 7,2 bilhões em Receita (2019)

US\$ 1,7 bilhão em Exportação

964 Concessionárias





saiam do papel diversas obras planejadas em infraestrutura no País: "Existe uma série de indícios de que os projetos serão desengavetados, sobretudo para atender ao setor agrícola, que vem se expandindo em termos de produção".

O consultor citou também projetos em portos e aeroportos como outros vetores de novos negócios no ano.

Paula Araújo, vice-presidente da New Holland Construction, braço da CNH Industrial no ramo da construção, igualmente acredita que o crescimento no ano possa ser de 20% dado o início de novos investimentos em infraestrutura:

"Seguimos as projeções da Sobratema [Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração], que gira em torno deste porcentual e considera as

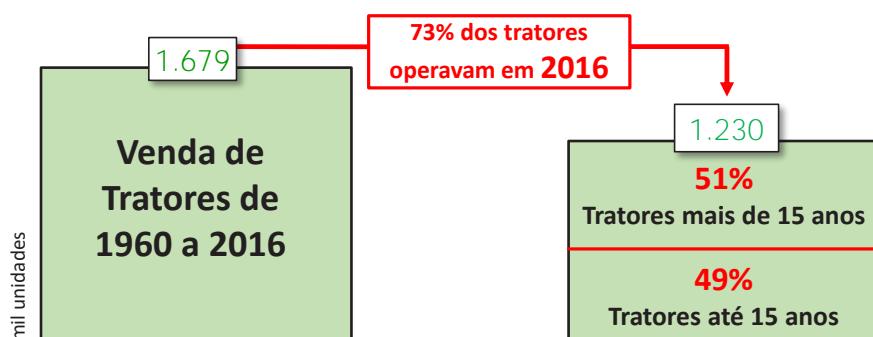
obras de infraestrutura no País".

Para Massami Murakami, diretor de planejamento estratégico da Volvo CE, as exportações voltam a ganhar relevância no mix das companhias do setor com o dólar valorizado: "O Brasil concentra a produção destes equipamentos no hemisfério Sul, de forma que somos protagonistas e temos de aproveitar o cenário favorável do câmbio".

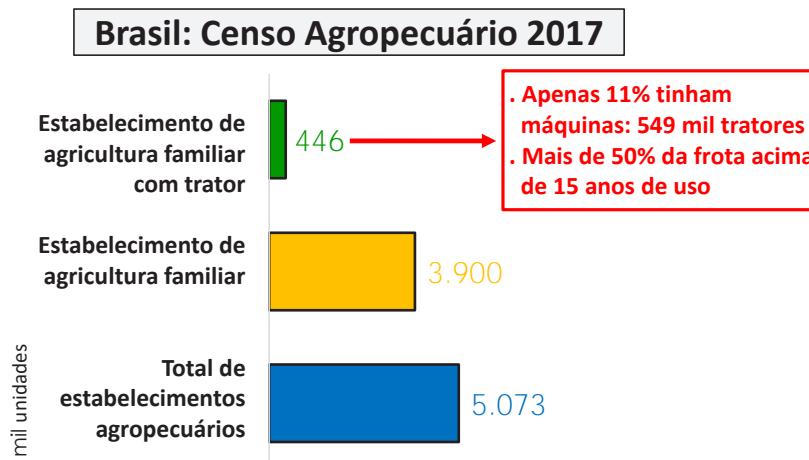
METANO

No que diz respeito à tecnologia Sérgio Soares, líder de inovação global da CNH Industrial, afirmou que dos centros de desenvolvimento instalados no Brasil saem boa parte dos avanços que alimentam a indústria mundo afora. Só a CNH Industrial, citou, mantém cinco deles no

Brasil: Censo Agropecuário 2017



Fontes: ANFAVEA, CONAB e IBGE



País: Piracicaba e Sorocaba, SP, e Curitiba, PR, focados em agrícola, um em Contagem, MG, para rodoviária, e outro em Sete Lagoas, MG, para caminhões e veículos de defesa.

Recentemente a New Holland anunciou o lançamento de um trator movido a metano na Europa. Soares disse que parte do desenvolvimento foi feito na América do Sul: "Será produzido na Inglaterra, mas vem para o Brasil mais adiante. É uma solução interessante para fazendas que produzem subprodutos que são matéria-prima para o biometano. Calculamos redução de 30% no custo para o produtor e de 80% nas emissões".

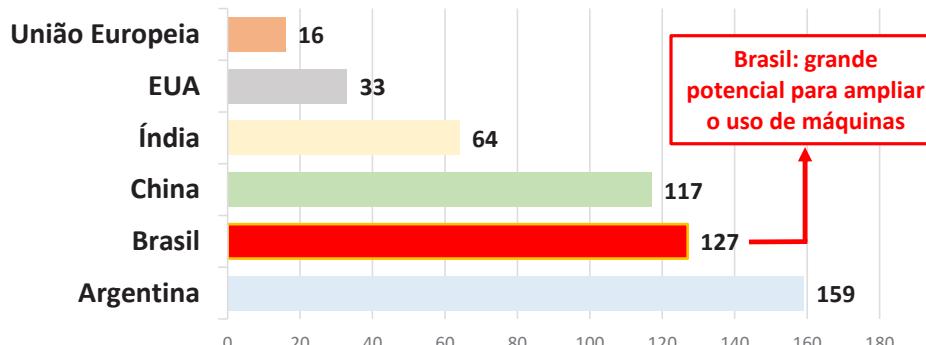
A CNH Industrial vê no metano e no biometano um canal de passagem para a eletrificação, que se apresenta um pouco

mais complexa no segmento de máquinas: "Não é só trocar o motor e colocar uma bateria".

É em emissão zero, que envolve diretamente a eletrificação, porém, que a CNH Industrial investe boa parte dos seus US\$ 1 bilhão por ano em pesquisa e desenvolvimento. Outro pilar, segundo Soares, é a automação: a ideia é que as lavouras sejam cuidadas por equipamentos autônomos, importante fator para aumento da eficiência no campo.

Hoje a barreira não é mais tecnológica, como nos automóveis: esbarra em temas como legislação, cultura do campo e infraestrutura, essa bem mais evidente no Brasil, que tem, em áreas cultivadas, apenas 20% de cobertura por conectividade. ■

Mundo: Hectares Agricultáveis por Trator de Roda 2019



É STARTUP OU

Seja como for, novas empresas dedicadas à produção de carros elétricos já nascem grandes



Na fábrica da Rivian localizada em Normal, no Illinois, Estados Unidos, nada é normal – ou, no mínimo, é bem longe do normal da época em que as instalações pertenciam à Mitsubishi Motors: até 2015, quando encerrou as atividades, a fabricante japonesa empregava ali 1,3 mil funcionários para produzir o SUV Outlander.

A nova Normal é o berço dos carros elétricos da startup que nasce grande. E não está sozinha. Outras novatas, como as conterrâneas Lucid Motors, Faraday e

Fisker, a britânica Arrival e as chinesas Nio e Xiaomi também representam uma fluorescente e diferente indústria automotiva.

Um bom exemplo: mesmo sem ter colocado sequer um carro na rua até agora a Rivian já tem valor de mercado estimado em US\$ 50 bilhões. A empresa pretende abrir seu capital em algum momento do fim deste ano até o início de 2022. Caso o valor seja confirmado a Rivian deverá representar um dos maiores IPOs do ano.

A startup foi fundada em 2009 por RJ Scaringe, engenheiro mecânico de 38

MONTADORA?



anos com doutorado pelo MIT. A linha de veículos elétricos e autônomos da Rivian está prevista para chegar ao mercado a partir de junho, com o lançamento nos Estados Unidos da picape R1T, por US\$ 75 mil, seguida do SUV R1S em agosto, a US\$ 77,5 mil.

Além dos dois modelos destinados ao público em geral a empresa fechou contrato para fornecer 100 mil vans elétricas de entregas para a Amazon, que investiu US\$ 700 milhões na startup. Duas mil estão prometidas para o ano que vem.

Segundo a Rivian a picape, para cinco ocupantes, e o SUV, para sete, têm autonomia superior a 640 quilômetros.

A Lucid Motors também tem ambições de entrar na bolsa de valores estadunidense ainda este ano. Em fevereiro a empresa baseada no Vale do Silício, Califórnia, anunciou a fusão com o fundo Churchill Capital, que injetou US\$ 4,6 bilhões no negócio – sendo US\$ 2,1 bilhões em dinheiro. A startup, com valor estimado em US\$ 24 bilhões, ergueu uma fábrica no Arizona com capacidade inicial de 30 mil



Divulgação/Nio

unidades/ano. Ao contrário de um SUV ou uma picape, que acabam sendo um clichê das montadoras, sejam elas tradicionais ou não, o primeiro carro da marca será um elegante sedã de luxo, naturalmente elétrico e autônomo, batizado de Lucid Air.

Os preços nos Estados Unidos irão de US\$ 70 mil pela versão Air Pure, de 480 cv, a US\$ 161,5 mil pela Air Dream Edition, de 1 mil 80 cv. As vendas estão começando pela versão mais cara, e as entregas, segundo a empresa, devem se iniciar no segundo semestre. Apesar do alto preço no site da empresa esta versão não está mais disponível para reserva: para quem insiste a alternativa oferecida é entrar em uma lista de espera.

A versão de menor preço está prevista para o começo do ano que vem. A empresa pretende vender seus veículos diretamente para o consumidor, em uma rede própria de distribuição denominada Lucid Studios, sendo que algumas lojas estão localizadas em shopping centers. Inicialmente estão previstos vinte pontos nos Estados Unidos para este ano. Depois do sedã há também a previsão de um SUV de luxo.

Por seus lados a Faraday Future, fundada em 2014 na Califórnia pelo bilionário chinês Jia Yuetong, é outra que pretende abrir o capital na Nasdaq este ano. Em janeiro anunciou aporte de US\$ 1 bilhão feito pela empresa de investimentos Property Solutions Acquisition. Do total US\$ 230 milhões deverão ser pagos à vista e o restante em ações.

Inicialmente a empresa pretendia lançar seu primeiro veículo, o FF 91, em 2019, mas devido a questões financeiras a estreia foi sendo postergada: agora a previsão é para o ano que vem e pretende-se produzir os veículos tanto nos Estados Unidos quanto na Coreia do Sul. Os planos incluem ainda uma terceira linha de montagem na China.

Na lista dos investidores da startup, de valor estimado em US\$ 3,4 bilhões, há mais de trinta empresas dos Estados Unidos, Europa e China. Algumas são parceiras da Faraday no desenvolvimento, fornecimento de peças, produção e distribuição de veículos.

A Faraday vê na parceria com empresas chinesas, algumas delas as maiores fornecedoras de autopeças do país, oportunida-



POWERING PROGRESS TOGETHER

Nossa visão

Existimos para inovar e transformar o futuro da mobilidade.

Nossa missão

Trabalhamos junto com os nossos clientes para criar um mundo mais seguro, sustentável e conectado.

Não importa como serão o mundo e a tecnologia no futuro, pode ter certeza que estaremos lá.



de de entrar no mercado oriental. A startup define seu automóvel como de "ultraluxo" e garante que ele terá tecnologias exclusivas como inteligência artificial e o que chama de "terceira internet", ou seja, mais uma além das disponíveis na residência e no destino final, como escritório ou escola. Trata-se de uma conexão de alta velocidade que permitirá fazer reuniões virtuais ou assistir a aulas remotas durante o trajeto, com os ocupantes confortavelmente sentados em bancos com inclinação de encosto de 60 graus.

Quanto ao desempenho a startup garante que o FF 91 é capaz de ir de 0 a 96 km/h em pouco mais de 2 segundos, graças a três motores elétricos que geram 1 mil 50 cv. A empresa garante ter mais de 14 mil reservas do modelo, que deverá custar de US\$ 150 mil a US\$ 200 mil.

Após o FF 91 a empresa prevê um segundo modelo para 2023, o FF 81, e um terceiro para 2024, o FF 71. A Faraday espera vender ao todo 400 mil unidades em cinco anos. Há previsão ainda de uma van de entrega urbana para 2023.

A REALIDADE BATE À PORTA

Mas nem tudo acontece da forma tão fácil quanto parece nesse mundo de montadoras startups. Um bom exemplo é o da também estadunidense Fisker, cujo primeiro capítulo no mundo automotivo foi fugaz.

Em 2008 a empresa apresentou no Salão de Detroit o híbrido plugin Karma, modelo que além da tecnologia recente na época também ostentava estilo atraente. As primeiras entregas ocorreram em 2011, pouco antes de a empresa passar a conviver com diversos problemas. Em 2012 seu fornecedor de baterias faliu e, como se não bastasse, o furacão Sandy destruiu 338 unidades que aguardavam embarque para a Europa no porto de Nova Jersey.

O segundo capítulo começou só agora, e com uma nova startup, a Fisker Inc., que pretende lançar no ano que vem o SUV elétrico Ocean. Diferentemente das concorrentes que apostam na produção de modelos caros e de alto luxo o Fisker



Divulgação/Rivian



Divulgação/Faraday

Ocean tem preço estimado em US\$ 37,5 mil e a produção, terceirizada, deverá ficar a cargo da Magna International, multinacional canadense especializada na produção de sistemas e veículos completos para diversas marcas. De acordo com Henrik Fisker, fundador da empresa, essa opção dá mais flexibilidade à startup, que não precisa manter uma linha de produção própria.

Outra da lista de startups automotivas é a Nio, que não à toa é chamada de Tesla chinesa. No ano passado a startup, fundada em 2014 e baseada em Xangai, atingiu valor de mercado de US\$ 56 bilhões. Com isso superou a GM e ficou atrás apenas de Tesla, Toyota e Volkswagen. Atualmente a empresa produz três modelos de SUVs

e um sedã, o novato da marca, lançado este ano.

Um dos diferenciais da marca é a bateria intercambiável. Batizada de Battery as a Service, bateria como serviço, ou simplesmente Baas, a tecnologia prevê bateria substituível: a troca é feita em minutos, em estações da marca. Retirada e colocação são feitas sob o carro, em processo 100% automatizado. Por enquanto o carro só é vendido na China.

Graças ao serviço inédito o Nio, que na média custa cerca de R\$ 400 mil em valor convertido, pode ser adquirido sem a bateria, com um abatimento de R\$ 58 mil. Aí o cliente faz uma espécie de assinatura da bateria por R\$ 810 mensais. A inovação é uma resposta a alguns problemas inerentes ao carro elétrico, como tempo de recarga, degradação da bateria e a sua consequente desvalorização.

Em 2020 a Nio vendeu quase 44 mil unidades, aumento de 112,6% com relação ao ano anterior. De junho de 2018, quando o primeiro exemplar deixou a linha de montagem, a dezembro de 2020, foram 75 mil veículos comercializados – a marca de 100 mil unidades produzidas foi obtida em 7 de abril, exatos 1 mil 46 dias após o início da produção. A Nio produz seus automóveis nas instalações da Jac Motors em Hefei, China.

E TEM MAIS

A Xiaomi, gigante chinesa e terceira maior fabricante de celulares do mundo, atrás apenas de Apple e Samsung, anunciou que pretende investir US\$ 10 bilhões para desenvolver carros elétricos no prazo de dez anos. Seu cofundador, Lei Jun, declarou que este é "o maior projeto da minha vida". Embora não tenha revelado pormenores há rumores de que a Xiaomi estaria mirando em um elétrico para o mercado de massa, como um compacto que custasse em torno de US\$ 15 mil na China.

As mesmas especulações estimam que a estreia possa ocorrer lá por 2024. Além da Xiaomi o movimento é seguido também pela Huawei, igualmente fabri-

cante de celulares, e Baidu, site de buscas do país.

Há também a britânica Arrival, que prepara o lançamento de uma van elétrica para entregas urbanas. Destina-se ao segmento Last Mile Delivery, modal ligado à fase final de entregas em centros urbanos. A startup está listada na Nasdaq e para a produção da van apostou em microfábricas, unidades compactas a serem instaladas nas regiões onde o veículo for vendido – já não ouvimos histórias parecidas antes?

As primeiras estão previstas para começar a funcionar inicialmente nos Estados Unidos, duas unidades, e Inglaterra, uma. A Arrival afirma que já tem uma encomenda de 10 mil unidades da UPS, além de uma reserva de outros 10 mil veículos da mesma empresa.

Os testes com os primeiros clientes devem começar no meio do ano, e a produção em escala comercial está prevista para o segundo semestre do ano que vem. A Arrival também deverá lançar um ônibus elétrico a partir do último trimestre, para uso na Inglaterra.

O preço da van não foi anunciado, mas a empresa garante que será compatível com o de modelos movidos a combustível fóssil porém com a vantagem de carregar um custo de propriedade menor. ■



Divulgação/Arrival



É MONTADORA OU

Fabricantes tradicionais de veículos intensificam associações com novas empresas de tecnologia

Em um passado não tão distante assim empresas novatas que ousavam enfrentar os grandes grupos fabricantes de veículos encaravam muitas dificuldades para competir, principalmente nos Estados Unidos. Mas, hoje, as coisas mudaram. Em vez de tentar sufocar as novas empresas associar-se a elas tem sido tendência e saída mais inteligente – e econômica.

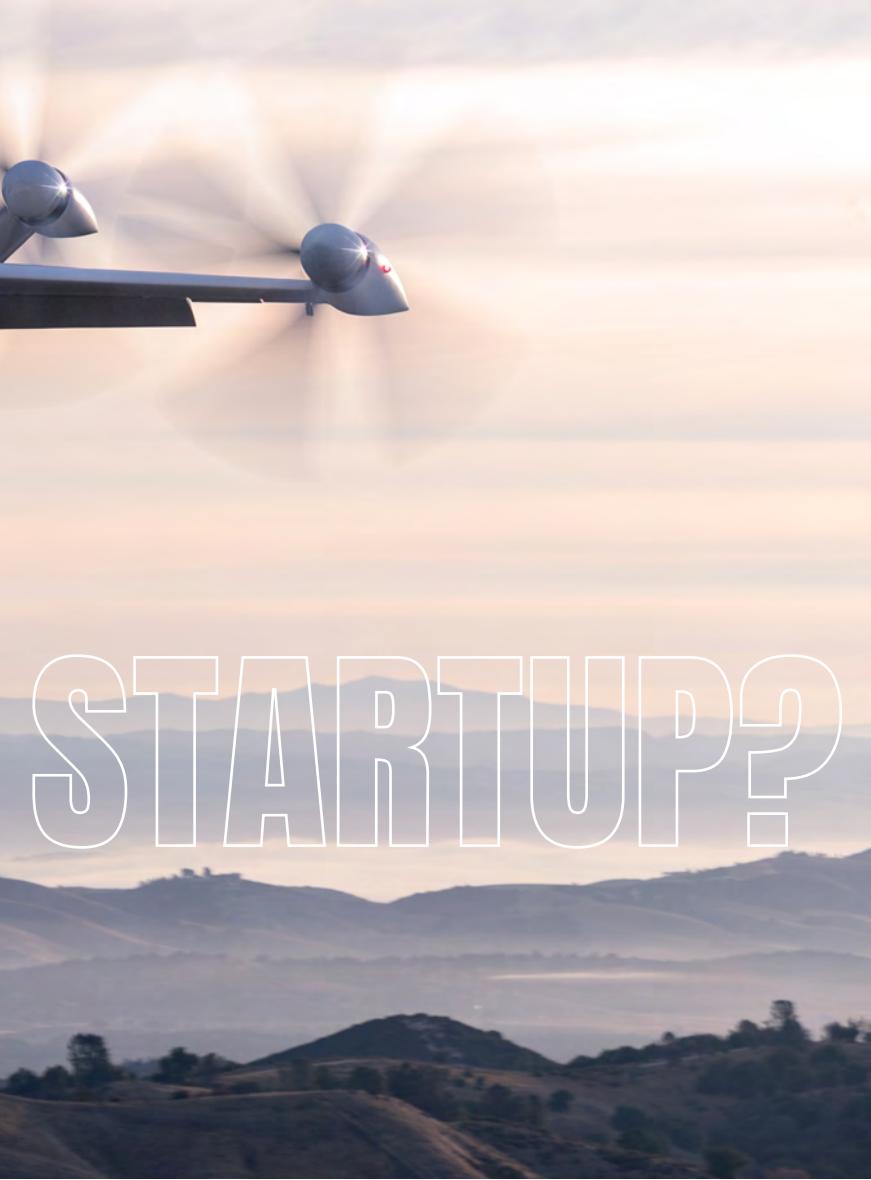
A Ford, por exemplo, há dois anos investiu US\$ 500 milhões na Rivian. O objetivo é futuramente utilizar a plataforma elétrica flexível da startup, batizada de Skate, em veículos com emblema de oval azul, especialmente picapes. Com isso a companhia sediada em Dearborn, Michigan, economiza tempo e dinheiro que inevitavelmente seriam gastos no desenvolvimento de uma plataforma própria.

A Ford não é a única a tomar esse atalho para desenvolver tecnologia para modelos elétricos. É uma união de forças: em resumo, montadoras são especialistas em manufatura enquanto as startups, sem experiência em montar automóveis, tem sua força concentrada no desenvolvimento de tecnologia dedicada à condução autônoma.

Para o consultor Paulo Cardamone, da Bright Consulting, "a Tesla estava quebrando na estamparia, porque, embora Elon Musk possa ser chamado de gênio, ele não sabe fazer carros". Segundo ele para resolver a questão a empresa está desenvolvendo um novo processo industrial que promete estampar a carroceria em apenas duas peças.

Assim, a associação tende a ser boa para os dois lados. Fabricantes conven-





cionais ganham tempo, e, por sua vez, as novatas recebem injeção de capital. Cardamone reforça que, sem ele, muitas startups tendem a ficar pelo caminho, principalmente as que almejam se tornar, por completo, fabricantes de automóveis.

A General Motors e a Honda investiram na startup Cruise, que desenvolve carros autônomos em São Francisco, Califórnia. Em parceria também com a Microsoft injetaram US\$ 2 bilhões 750 milhões na empresa, que tem valor de mercado estimado em US\$ 30 bilhões.

De acordo com a CEO da General Motors, Mary Barra, a Microsoft ajudará a empresa a acelerar a comercialização do carro elétrico e autônomo da Cruise, e também auxiliar a GM a obter seus avanços na área de TI, particularmente em tecnologias de nuvem. A principal executiva da montadora sediada em Detroit, Michigan, informou que a GM pretende lançar, globalmente, trinta modelos elétricos até 2025.

Além de Microsoft, General Motors e Honda a Walmart também está na lista das empresas investidoras da startup. A rede de supermercados pretende montar um projeto piloto de entregas com veículos autônomos elétricos. Os testes devem começar em Phoenix, Arizona.

A Cruise testa seus veículos na área urbana de São Francisco há cinco anos, cidade que, segundo a startup, representa um desafio "quarenta vezes maior do que em áreas de subúrbio" para o desenvolvimento de um veículo autônomo, essencialmente por causa do trânsito. Segundo a empresa nesse período os protótipos rodaram mais de 3,2 milhões de quilômetros em mais de 200 mil horas no modo autônomo.

Gracias à associação com as duas grandes montadoras a startup garante que é a única empresa capaz de fornecer carros autônomos em escala global. GM e Honda entram com o desenvolvimento e a produção, enquanto a Cruise se encarrega do hardware e software de condução autônoma. A integração de tudo acontece em fábrica General Motors em Michigan.

Nesta fase de desenvolvimento a Cruise tem utilizado o elétrico Chevrolet Bolt



Divulgação/AJoby Aviation

Divulgação/Cruise

como base. No entanto pretende desenvolver um automóvel inteiramente novo para servir como táxi nos Estados Unidos e em Dubai, nos Emirados Árabes. Batizado de Origin não deverá possuir volante tampouco pedais. A previsão de início de operações é 2030.

Outra gigante que buscou associação com startup de carro autônomo foi a Volkswagen. No ano passado fechou acordo com a Argo AI, empresa sediada em Pittsburgh, Pensilvânia. A Argo foi fundada em 2016 por dois executivos com experiência na área de tecnologia, sendo um vindo da Google, onde atuou no projeto de carro autônomo, e outro com passagem pelo centro de tecnologia avançada do Uber.

A Volkswagen investiu US\$ 2,6 bilhões no negócio, sendo US\$ 1 bilhão em dinheiro e a diferença representada pela unidade de carro autônomo que a empresa mantém na Europa. Lá trabalham mais de duzentos funcionários que passaram a responder à Argo.

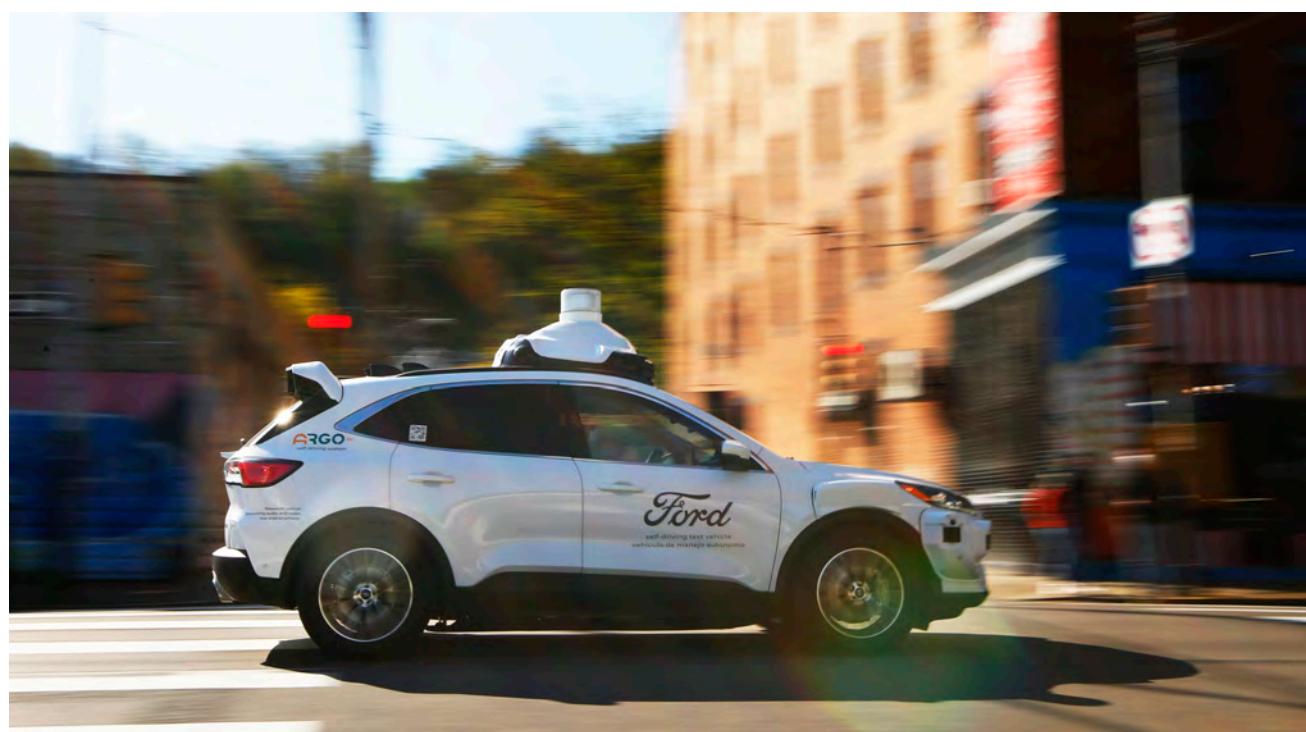
Desde 2017, e fora a associação com a Rivian, a Ford também detém participação majoritária na Argo. Assim, a Volkswagen se comprometeu a adquirir outros US\$ 500

milhões de ações da startup que pertencem à montadora estadunidense em um prazo de três anos.

Além do interesse no desenvolvimento de carro autônomo a Volkswagen também investe, desde 2019, em uma incubadora de startups instalada em sua fábrica de Dresden, Alemanha, conhecida como Fábrica de Vidro. A ideia é dar suporte a projetos de empresas nas áreas de compartilhamento de carros, infraestrutura de recarga de elétricos, gerenciamento de frotas etc. Denominado Volkswagen Future Mobility, o programa trata de desenvolver projetos completos, desde o conceito até a viabilidade comercial.

MONTADORAS ASIÁTICAS TAMBÉM

No início do ano passado a Toyota investiu US\$ 394 milhões na startup Joby Aviation. Baseada na Califórnia a empresa está desenvolvendo uma espécie de drone gigante com propulsão elétrica, tipo de veículo normalmente definido como carro voador. A empresa também tem parceria com a Uber, que não esconde o desejo de estender seu serviço de aplicativo também ao transporte aéreo. O protótipo da Joby



Divulgação/Argo



Divulgação/Cruise



Divulgação/Ottopia

tem autonomia de 240 quilômetros e pode alcançar 320 km/h, segundo a empresa.

A Hyundai, juntamente com outras empresas, investiu US\$ 9 milhões na Ottopia, empresa criada em 2018 por Amit Rosenzweig, que fez carreira na Força Aérea de Israel e no setor de inteligência israelense. Com base em sua experiência, de certa forma ele joga um balde de água fria em quem acredita que logo teremos carros totalmente autônomos. Para ele condições críticas exigem supervisão humana, ainda que remota, seja uma usina atômica ou um avião. Assim, em vez de automóveis a Ottopia desenvolveu uma plataforma de teleoperação, capaz de monitorar e controlar veículos mesmo a milhares de quilômetros de distância.

Em 2018 Renault, Nissan e Mitsubishi também saíram às compras, em busca de oportunidades de investimento em startups que estivessem lidando com o que se convencionou chamar de tecnologias disruptivas. O trio formou a Alliance Ventures, que busca no mercado global empresas de atuação em direção autônoma, conectividade para veículos elétricos e outros que se encaixem na definição de nova mobilidade.

A empresa é sediada em Amsterdã,

Holanda, e tem escritórios em regiões conhecidas como polos de tecnologia – Paris, Yokohama, Vale do Silício, Xangai, Tel Aviv. O objetivo é investir US\$ 1 bilhão até 2023. Renault e Nissan têm 40% de participação cada na joint venture, enquanto a Mitsubishi entrou com os 20% restantes.

O portfólio da Alliance Ventures já tem pelo menos doze startups. Uma delas, a WeRide, desenvolve táxi autônomo de nível 4. A Ionic Materials trabalha com polímeros condutores para confecção de baterias. E a Enevate oferece carregadores de bateria ultrarrápidos. Tecnologias de cibersegurança também estão no radar.

Em meados do ano passado o Grupo PSA, que mais tarde formaria com a FCA a Stellantis, fez aquisição inusitada. Comprou a maior parte do capital social da startup portuguesa B-Parts, que atua com reciclagem e venda online de autopeças usadas.

A empresa cataloga autopeças de desmanches localizados em cinco países europeus e oferece os componentes em uma plataforma digital para mais de 65 países, a maior parte na Europa. O grupo francês justificou sua iniciativa como forma de reduzir sua pegada de carbono, o que inclui a manutenção e reciclagem de automóveis.

Façam suas apostas, senhores

Inspirada pela manchete de sua primeira capa AutoData prossegue apresentando desafio a alguns dos mais importantes líderes da indústria automotiva



Divulgação/VWCO

O quarto capítulo da série especial Façam suas apostas, Senhores apresenta entrevistas com executivos de duas importantes associações nacionais: a Abac, Associação Brasileira de Administradores de Consórcio, e a Fenabrade, Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores.

Inspirada pela manchete de sua primeira capa, **AutoData** propõe nessa série desafio a alguns dos mais importantes líderes da indústria automotiva nacional:

mostrar como encaram questões específicas da agenda setorial.

A série Façam Suas Apostas, Senhores busca as respostas desses executivos em alguns capítulos exclusivos publicados tanto nas últimas quanto nas próximas edições de AutoData.

Confira o capítulo 4 desse especial agora, nas respostas de Alarico Assumpção Júnior, presidente da Fenabrade, e Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da Abac.

AUTOPATA

1
ANO I
OUT/92

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 PRODUIR 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 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, quedada das barreiras de proteção às indústrias que formam o setor.



Waldemar Verdí

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 compo-

nentes 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 Verdí, presidente da Abrad, a centideade 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 Fenabrade, 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/Fenabrade

Alarico Assumpção Júnior



Divulgação/Abac

Paulo Roberto Rossi

1) O futuro ainda é nebuloso neste 2021, tanto em termos de vendas como de produção automotiva. Algumas entidades e empresas apostam em um mercado interno em torno de 2,4 milhões. Já as montadoras acreditam em 2,5 milhões, com produção variando de 2,5 milhões a 2,6 milhões. Como sua associação e seus afiliados projetam este ano? Explique os fundamentos da projeção.

Alarico Assumpção Júnior – Ainda estamos passando por uma fase muito inconstante, em nossa economia, em função da segunda onda da pandemia e das incertezas sobre o avanço na vacinação e imunização da população brasileira, o que nos impede de fazer projeções mais assertivas. Além disso, a indústria ainda sofre com problemas para regularizar sua produção, em função da falta de componentes, o que tem dificultado o atendimento da demanda do mercado. Os resultados do primeiro quadrimestre de 2021 mostraram aumento de 15,39% ante igual período de 2020, o que pode não ser um grande resultado, considerando a base baixa do ano passado, quando tivemos um péssimo mês de abril. Ainda assim, com base nesse porcentual, que está muito próximo das projeções iniciais que a Fenabrade havia feito, em janeiro, para todo o ano de 2021, de crescimento de 16%, decidimos ainda não revisar as projeções. Acreditamos que se a produção de veículos for regularizada e houver avanço na vacinação contra a Covid-19 a economia também irá reagir melhor e,

com ela, os índices de confiança, empregos, renda e, consequentemente, os resultados do nosso setor. Continuamos acreditando e investindo em nosso País. Afinal, o setor da distribuição de veículos gera, diretamente, mais de 245 mil empregos e responde por mais de 5% do PIB Nacional. Ajudamos o Brasil a se manter em movimento, não só gerando empregos e riquezas mas, também, provendo mobilidade, para pessoas e itens essenciais ao País, e assim continuaremos fazendo.

Paulo Roberto Rossi – As projeções feitas pelas montadoras devem ter considerado o momento atual da economia. Análises e estratégias comerciais incluiram a aceleração e desaceleração da pandemia, o alto índice de desemprego e algumas incertezas políticas, fatores que influenciam diretamente no consumo. O consórcio é um facilitador para aquisição de bens, tendo no setor de veículos automotores o maior contingente de participantes ativos. A Abac tem a expectativa de que os resultados dos efeitos das medidas de isolamento e o gradativo avanço do programa nacional de vacinação propiciem a retomada mais rápida da economia, o que, sem dúvida, irá tornar viável um avanço na comercialização dos produtos automotivos no mercado interno. Após a queda nas vendas de cotas verificada em março e abril do ano passado por ocasião do início da pandemia, mas com rápida recuperação já a partir de maio, o sistema de consórcios anotou crescimento

“Ainda estamos passando por uma fase muito inconstante, em nossa economia, em função da segunda onda da pandemia e das incertezas sobre o avanço na vacinação e imunização da população brasileira.”

Alarico Assumpção Júnior

consistente, o que leva a projetar bom desempenho em 2021, no mínimo semelhante a 2020. A pandemia impactou duramente o mercado de trabalho. Contudo, muitos daqueles que conseguiram manter seus empregos e seus ganhos, aliados à redução de despesas devido ao isolamento social, vislumbraram no sistema de consórcios uma alternativa de consumo ou investimento econômico, levando em conta as características de planejamento financeiro, disciplina, custo e solidez do mecanismo. Aqui, vale um exemplo comparativo para relativizar dois cenários distintos que legitimam os bons resultados e expectativas do sistema. Quando, no primeiro trimestre de 2020, ainda não vivenciamos com intensidade a pandemia da Covid-19, havia a expectativa de um grande avanço nos negócios consorciais como sequência do bom desempenho obtido em 2019. Neste período, de janeiro a março, o sistema de consórcios acumulou vendas de 717 mil novas cotas com total de R\$ 33,56 bilhões em negócios realizados ou créditos comercializados. Já no primeiro

trimestre deste ano, convivendo com a segunda onda da Covid-19, a modalidade acumulou vendas de 791 mil novas cotas e registrou aumento de 10,3% ante o mesmo período de 2020. Ao somar R\$ 47,93 bilhões em negócios realizados e alta de 42,8%, maior volume trimestral dos últimos dez anos, verifica-se que o consumidor está mais consciente ao se identificar com a essência da educação financeira, que é disciplina, planejamento, controle dos gastos e conhecimento do produto.

2) Considerando todos os acontecimentos no Brasil, alguns deles, inclusive, colocando grandes dúvidas com relação ao desenvolvimento econômico e social, corremos o risco de outras montadoras, além da Ford, deixarem de produzir no Brasil?

Alarico Assumpção Júnior – Esperamos que isso não ocorra. Na verdade, a Ford já havia sinalizado sua saída do País e acreditamos que, tendo em vista os recentes anúncios de investimentos

“Temos a expectativa de que os resultados dos efeitos das medidas de isolamento e o gradativo avanço do programa nacional de vacinação propiciem a retomada mais rápida da economia.”

Paulo Roberto Rossi

a serem feitos por várias montadoras, que vêm divulgando seus planos para o Brasil nos próximos anos, não teremos novas evasões.

Paulo Roberto Rossi – O sistema de consórcios, uma criação genuinamente brasileira, com uma história de quase 60 anos, já experimentou bons resultados e turbulências durante vários planos econômicos ao longo das últimas décadas. Desde seu início, quando não havia linhas de crédito para financiar a iniciante indústria automobilística brasileira, o mecanismo supriu as necessidades do consumidor para as primeiras aquisições de veículos. Hoje, consolidado, conta com a potencial participação de um terço da comercialização anual de veículos leves. Ao acreditar que o País deva superar os obstáculos econômicos e sociais decorrentes das turbulências geradas pela Covid-19, entende-se que o Sistema de Consórcios, com suas características e peculiaridades, já tenha garantido seu espaço para a concretização dos sonhos de milhões de consumidores. A exemplo de momentos passados e até os atuais, com muitas montadoras levando em consideração os números do consórcio em seus planejamentos de produção e vendas, o mecanismo continuará prestando sua importante contribuição para a recuperação gradativa da economia. Para referendar, há atualmente quase oito mi-

lhões de consorciados ativos em todos os segmentos, um recorde, dos quais pouco mais de 6,56 milhões em março são do setor de veículos automotores. Na segmentação deste total, observa-se, que entre os consorciados não contemplados, ou seja, aqueles que ainda não receberam suas cartas de crédito para adquirir seus veículos, originárias de sorteio ou de lance, há 2,99 milhões em veículos automotores, em dado de fevereiro de 2021. A representatividade deste universo para a indústria automotiva torna-se mais expressiva quando se divide por setor. São 58,9% em veículos leves, como automóveis, utilitários e camionetas, o equivalente a 1,76 milhão de cotas. No mercado das duas rodas, o percentual alcança 35,1%, com total de 1,05 milhão de consorciados. Também nos veículos pesados, setor importântissimo para a economia nacional que reúne caminhões, ônibus, máquinas agrícolas, implementos rodoviários e agrícolas, há 6%, com 184.41 mil cotas ativas. Entende-se que tais volumes para a indústria e para as concessionárias são significativos e grandes aliados para o planejamento da produção e comercialização de ambas. Portanto, mesmo não acreditando em outras iniciativas semelhantes à da Ford, entendemos que o sistema de consórcios, com sua importância histórica, sempre estará pronto a colaborar para que o mercado se mantenha em ritmo de crescimento. Afinal, vale ressaltar que o mecanismo é um verdadeiro lubrificante para os vários elos da cadeia automotiva.

“O setor da distribuição de veículos está apto a trabalhar com veículos de todas as tecnologias, sejam a combustão, gasolina, etanol, hidrogênio, gás, elétricos ou autônomos.”

Alarico Assumpção Júnior

3) Ainda há um cenário incerto sobre as opções que serão adotadas no País com relação à necessária transição para a mobilidade limpa, sem emissões. Fabricantes da Europa e da Ásia sinalizam para uma intensa produção de veículos elétricos já a partir de 2030. Como o senhor vê a chegada da eletrificação automotiva ao Brasil? Teremos condições de acompanhar o ritmo dos países de primeiro mundo?

**CARREGUE
INOVAÇÃO
EM TODAS
AS VIAGENS.**

SIPR



Temos um grande objetivo: fazer cada vez melhor para você rodar melhor. E só dá para fazer melhor, de verdade, quando conseguimos ir além de tudo o que já existe. Isso se chama inovação. E é isso que nos leva adiante.

**SÓ INOVA
QUEM
SE MOVE.**

randonimplementos.com.br

RANDON
IMPLEMENTOS

“Há atualmente quase oito milhões de consorciados ativos em todos os segmentos, um recorde, dos quais pouco mais de 6,5 milhões são do setor de veículos automotores.”

Paulo Roberto Rossi

Alarico Assumpção Júnior – As concessionárias têm acompanhado a evolução tecnológica a ser aplicada, tanto nos formatos de comercialização como de manutenção dos veículos. A cada lançamento, os próprios fabricantes municiam suas redes com amplo treinamento para que a manutenção seja feita de forma assertiva nos novos veículos. O inventário de ferramentas e equipamentos também acompanha essa evolução nas redes, assim como a crescente expertise técnica dos colaboradores das áreas de vendas e pós-vendas. Da mesma forma se dará com veículos elétricos. Na verdade, isso já ocorre com os híbridos. Acreditamos que o setor da distribuição de veículos, que tem se tornado um verdadeiro centro especializado em mobilidade e de serviços automotivos, esteja apto a trabalhar com veículos de todas as tecnologias, sejam à combustão, movidos a gasolina, etanol, hidrogênio, gás, também elétricos, assim como autônomos. Talvez a grande questão aqui esteja mais relacionada à infraestrutura necessária ao País, como pontos de abastecimento e recarga, e os custos relacionados à produção desses veículos, para que se tornem viáveis, na mesma rapidez com que deve ocorrer em outros países.

Paulo Roberto Rossi – A movimentação internacional em prol da mobilidade limpa, sem emissões de poluentes, é algo que devemos entender como crescente e irreversível para os próximos anos. A mobilidade, a partir do carbono zero, é

um imperativo futuro em todos os segmentos econômicos. Os fabricantes de veículos, junto com seus fornecedores, estão na lista dos principais players dessa nova era. Entende-se que a transição deverá ser implementada primeiramente com veículos híbridos a partir dos atuais combustíveis, incluindo o etanol, gás e o biodiesel, antes de atingir os 100% de energia elétrica. Vale lembrar que os consórcios acompanham a evolução do setor automotivo há quase seis décadas, sempre presentes como verdadeiros viabilizadores da aquisição de veículos por milhões de consumidores. Por se tratar de autofinanciamento, o sistema de consórcios seguirá, com suas características e vantagens, fiel aos seus objetivos, proporcionando a oportunidade de aquisição de veículo novo ou semi-novo, seja qual for a fonte energética de mobilidade, no formato mais simples e econômico do mercado.

4) A digitalização já é uma realidade nas concessionárias brasileiras. Como o senhor vê o processo de modernização das vendas e a chegada de novos modais, como a oferta de carros por assinatura, por exemplo?

Alarico Assumpção Júnior – Até o início de 2020 o setor vinha se estruturando para isso e a Fenabrade sempre teve papel preponderante nessa orientação. Prova disso foram os três estudos, contratados pela Federação, ao ICDP, International Car Distribution Programme, instituto europeu de pesquisa automotiva,

“No ápice da pandemia, abril e maio de 2020, quase 70% das vendas foram realizadas de forma não-presencial e, conforme os showrooms voltaram a funcionar, essa proporção se inverteu.”

Alarico Assumpção Júnior

que fez relatórios para analisar o futuro das concessionárias de automóveis e comerciais leves no Brasil. O estudo foi concluído em outubro de 2019 e, dentre outros pontos observados, mostrou que o processo digital deveria ser adotado por todas as concessionárias que desejassem fazer parte do futuro, e estávamos no caminho certo. Segundo o ICDP, o ambiente digital se desenvolveu muito, no Brasil, nos últimos anos, recuperando o atraso inicial, causado por restrições de infraestrutura. O estudo apontou que fazer pesquisas online, durante a jornada de compra de veículos, já era uma prática para 96% dos consumidores. Numa evolução contínua, as concessionárias foram se adequando aos novos processos digitais, até que o ano de 2020 trouxe a maior pandemia que o mundo já viveu, nos últimos tempos, e tudo teve de ser acelerado. Após os decretos de fechamento do comércio, mesmo com as oficinas funcionando, as concessionárias tiveram de se adaptar rapidamente para realizar agendamento de serviços e acelerar os processos de vendas digitais, já que a maior parte dos showrooms estavam fechados no início da pandemia e ainda sofrem com isso agora, nessa segunda onda do Covid-19. E assim tem sido feito. Em parceria com as montadoras, as concessionárias desenvolveram ações eficientes, incluindo test-drive na casa do cliente e a utilização de todos os canais de comunicação possíveis para interagir com o público. No ápice da pandemia, abril e maio de 2020, quase 70% das vendas foram realizadas de forma

não-presencial, nas concessionárias e, conforme os showrooms foram autorizados a voltar a operar, essa proporção se inverteu. Na verdade estamos observando que temos que ter todos os canais de comunicação e atendimento, mas a maior parte dos consumidores de veículos ainda prefere fechar negócios no chamado 'olho no olho', mesmo tendo iniciado o processo de pesquisa e negociação de forma remota.

Paulo Roberto Rossi – A digitalização é uma realidade também no Sistema de Consórcios. Os projetos de informatização das administradoras previstos para os próximos anos foram acelerados com a chegada da pandemia. Os investimentos no processo digital tiveram como foco a continuidade das atividades e dos negócios, mitigando os obstáculos causados pelas medidas de isolamento. O trabalho em home office, outra novidade e uma necessidade provocada pela pandemia, acelerou e agilizou os treinamentos das equipes comerciais e administrativas com o objetivo de atingir e conquistar esses consumidores à distância. A consolidação das ações internas conjugadas à aceitação pelo mercado, aliadas principalmente à credibilidade das administradoras e do mecanismo, foram fatores fundamentais para que a reversão da queda nas vendas ocorresse de maneira rápida e surpreendente, como demonstraram os números em 2020. Independente da forma como os produtos são e serão comercializados no futuro mercado automotivo, seja por

locação, assinatura ou qualquer outro novo modal, o sistema de consórcios seguirá cumprindo sua função que é a tornar disponíveis os créditos e, respeitadas suas características, como a alternativa econômica e simples de aquisição de bens e serviços tanto por pessoas físicas quanto pelas pessoas jurídicas.

5) Se o senhor pudesse escolher uma pauta para o Legislativo tratar ainda em 2021, qual seria? Por favor, justifique a sua opção.

Alarico Assumpção Júnior – Considerando a manutenção do Veto 50/20, já aprovada pelo Congresso, em 19 de abril, o que favorece o desenvolvimento do Renave, Registro Nacional de Veículos em Estoque, programa que já está em vários estados e em fase de desenvolvimento e negociação junto aos Detrans em outros, acredito que a grande e necessária pauta, para o legislativo, seja a reforma tributária. Como sabemos nosso setor, no Brasil, sofre com uma das mais altas cargas tributárias do mundo, o que torna inviável muitos investimentos e a consequente geração de mais consumo, empregos e riquezas ao País.

Paulo Roberto Rossi – Reforma Tributária. Tem sido constante o debate político e empresarial sobre a carga

tributária existente no Brasil na busca de um novo modelo. As razões estão na atual sobrecarga fiscal enfrentada pelas empresas e também custeadas pelo consumidor na ponta do ciclo dos negócios. Conscientes de que o destino natural e fundamental da arrecadação é o benefício da população, como desenvolvimento social, educação, saúde, segurança, cultura e transporte, as empresas de pequeno, médio e grande portes têm suportado, com muita dificuldade, a elevada carga tributária. O segmento de serviços, por exemplo, deve ser merecedor de mais atenção nas propostas de reforma tributária em tramitação no Congresso Nacional. Trata-se de setor que emprega muita mão de obra, responde por 70% do PIB nacional e faz girar a roda dos negócios em toda a economia. A simplificação do número de impostos existentes objetivaria, por exemplo, a redução do custo do gerenciamento dos tributos pelas empresas, aumentando sua competitividade. Dentre outros entraves, a complexidade do nosso sistema tributário é um dos fatores que compõem e oneram o chamado Custo Brasil. Paralelamente, é importante que haja adequação do total de horas dispensadas para fazer frente ao pagamento dos tributos, especialmente quando comparadas a outros países, onde o tempo gasto é bem menor. Consequentemente, haveria aumento dos níveis de compra, investimentos e poupança. Acrescente-se que, relativamente às empresas em geral, o aumento do consumo impactaria na ampliação da produção. Esta, por sua vez, necessitaria absorver mais matéria prima ou insumos e geraria mais empregos, propiciando evolução e crescimento com rentabilidade. Em resumo, a reforma tributária traria um novo modelo para os tributos pagos atualmente, com o objetivo de estimular as atividades econômicas, gerar eficiência na sistemática de arrecadação e propiciar melhor qualidade de vida do cidadão.

“A movimentação internacional em prol da mobilidade limpa, sem emissões de poluentes, é algo que devemos entender como crescente e irreversível para os próximos anos.”

Paulo Roberto Rossi



MAKE EVERY DRIVE A GREAT EXPERIENCE

Como um parceiro de confiança, há mais de 90 anos criamos sistemas de envidraçamento automotivo que melhoram a experiência, a sustentabilidade e a segurança a bordo.

www.saint-gobain-sekurit.com



Os dois novos dos dez mais

Stellantis tira o atraso gerado pela pandemia em 2020 e lança novas gerações de Toro e Compass, ambos na lista dos dez mais vendidos

Que mês foi abril para a Stellantis: dos dez modelos mais vendidos no período seis eram seus - quatro Fiat, incluindo líder e vice-líder, e dois Jeep. A Strada foi o veículo mais emplacado no ranking geral e, naturalmente, nos comerciais leves, enquanto o Mobi, segundo colocado no geral, liderou nos automóveis. A Toro foi o quarto modelo mais comercializado, Renegade o quinto, Compass o nono e Argo o décimo.

Em que pesem as encrenças GM para produzir o Onix, e de outras devido à falta de peças e paralisações pela pandemia, é um resultado expressivo. E mais ain-

da quando, no mesmo abril, a Stellantis lançou novidades relevantes para dois destes que fecharam o mês no Top 10, Toro e Compass.

No caso da Toro no primeiro trimestre foram emplacadas 17,5 mil unidades, 3,5% do total de veículos leves licenciados no Brasil. Não há dúvidas de que a picape revolucionou o mercado nacional: hoje sua faixa de mercado responde por um quarto das vendas deste tipo de veículo aqui.

A nova Toro trouxe mudanças visuais discretas. As mais expressivas ficaram para



sua motorização e interior, dobrando a aposta em oferecer picape para quem está acostumado com automóvel. O painel digital de 7 polegadas, de série em toda a linha, garante a sensação de dirigir um veículo tecnologicamente em linha com o que a indústria passou a oferecer como padrão em sedãs médios. A central multimídia conecta o carro ao cliente e seus aplicativos de celular preferidos com direito a internet nativa, em parceria com a TIM: oito dispositivos podem ser conectados à Toro, que faz as vezes de roteador da conexão.

Se as mudanças visuais da Strada, que chegou ao mercado no ano passado, lembraram justamente, e muito, a Toro, a

reestilização do modelo remeteu aos modelos RAM, a marca de picapes grandes da Stellantis. A grade dianteira difere de acordo com a versão.

Mas nada equivale ao que está embalado no capô, o novíssimo motor 1.3 L turbo flex T270 produzido em Betim, MG. Ainda há uma versão E.Torq 1.8 flex para a entrada do portfólio, mas as demais adotaram motor turbo, seja flex ou diesel.

Para batizar seu novo motor a Stellantis pegou emprestado os 270 Nm que o T270 gera quando abastecido com etanol, a 1 mil 750 rpm. Segundo a companhia na Toro são 185 cv gerados pelo motor de quatro cilindros. O T270 é montado em bloco de alumínio. Conta com o sistema Multi Air 3, que permite o controle flexível da duração e da elevação das válvulas de admissão. A companhia investiu R\$ 500 milhões para produzir a nova família, que ainda conta com um inédito 1.0, na fábrica de Betim.





Divulgação/Jeep

A Fiat dotou a picape, também, de sistemas de auxílio à condução, como frenagem de emergência, aviso de mudança de faixa e faróis full led. A personalização também é ampla: muitos acessórios Mopar, como capota rígida com acionamento elétrico e santantonio.

MAIS FLEX E MENOS DIESEL

São nove opções de catálogo no total, com preços que variam de R\$ 144,6 mil a R\$ 187,5 mil – tabela sem grandes mudanças com relação à anterior. O diretor da marca Fiat, Herlander Zola, sonha até com ainda mais ganho de participação: "Hoje temos 3,5% das vendas do mercado. A ideia é chegar com 3,6%, 3,7% até o fim do ano, com as novas versões".

Zola espera que o mix de flex, com a chegada do novo motor, cresça para razão de 55%-45% com o diesel. Hoje, segundo ele, fica meio a meio. 60% das vendas, espera, serão versões intermediárias Freedom e Volcano, com as topo de linha Ultra e Ranch respondendo por 25%. Os 15% restantes ficarão na linha de entrada.

No caso no novo Compass a Jeep diz que desde a abertura da pré-venda, no começo de abril, recebeu mais de 5,3 mil reservas. De acordo com Everton Kurdeják, diretor das operações comerciais no Brasil, esta era a projeção para um mês de vendas.

"Vendemos em pouco mais de 48 horas 1 mil unidades só da série especial 80 anos, a maior parte para clientes que já têm veículo da marca. Sem que tenham visto o carro, sem publicidade, sem test-drive."

Tal desempenho obrigou a Jeep a rever as projeções de vendas para o modelo que, ironicamente, viveu sua melhor fase no mercado brasileiro nos últimos meses, às vésperas de receber a renovação visual e mecânica.

A produção de abril e maio da versão especial 80 anos, das linhas de Goiana, PE, já está toda comprometida: quem chegar à concessionária desejando o modelo precisará esperar até junho, assim como os clientes de modelos com motor diesel. As demais flex ainda têm disponibilidade para o fim deste mês.

Disponível para pronta entrega apenas a versão Série S, topo de linha da gama turbo flex, que não entrou em pré-venda e foi a novidade guardada para o lançamento. É completa: traz tudo o que as demais oferecem e ainda os sistemas semiautônomos de frenagem de emergência para pedestres, ciclistas e motociclistas, detector de fadiga e reconhecimento de placas, opcionais para as outras versões, além do porta-malas com sensor de presença.

O Compass estreia na Jeep o motor turbo flex T270. Na linha diesel o motor TD350 entrou em acordo com as exigências da fase L7 do Proconve, que entram em vigor em janeiro. Por isso foi dotado

de um sistema SCR de pós-tratamento de gases e passa a precisar do Arla 32 para funcionar.

Kurdejak estima manter a média de 5 mil unidades vendidas por mês para o Compass nos próximos meses, mas admite que pode estar subestimando a demanda: segundo ele os cálculos são revistos todos os dias, dada a surpreendente demanda. Com a novidade turbo na linha flex a expectativa é de vendas 60%-40% flex e turbo e o mix concentrando na versão Longitude, responsável por 50% das vendas. A Sport, de entrada, 10%, a Limited 25% e as topo de linha Série S e Trailhawk 10% e 5%, respectivamente. ■

363 tem três nomes

Em iniciativa inédita no mercado automotivo brasileiro a Fiat deu ao público a possibilidade de escolher o nome oficial do Progetto 363, seu primeiro SUV produzido em Betim, MG, tendo como base o hatch Argo.

A partir de enquete no site <https://suv.fiat.com.br> é possível votar em uma de três opções, Tuo, Domo ou Pulse, para batizar o modelo. A marca aproveitou a final do programa de TV Big Brother Brasil para revelar as formas

do carro ao público. O Tuo/Domo/Pulse será o primeiro Stellantis a adotar o motor 1.0 turbo flex, da nova família produzida em Betim. Também está confirmado o sistema de conectividade Fiat Connect Me, que estreou na nova Toro.



Divulgação/Fiat

Novidades na prateleira de cima



Divulgação/Honda

Honda e Ford apresentaram seus novos automóveis importados topo de linha: Accord híbrido e Mustang Mach 1.

Parece incrível, mas dois lançamentos realizados em abril ao mercado brasileiro não eram SUVs: trata-se do Honda Accord híbrido e do Mustang Mach 1, dois legítimos automóveis legítimamente importados. Ambos cobram seu preço, e não é pouco: o Honda, de tabela não divulgada, deverá chegar naturalmente acima da versão a combustão, vendida hoje a R\$ 267 mil, enquanto o esportivo Ford bate na casa do meio milhão de reais.

Quanto ao Accord, clássico sedã de luxo Honda, a versão híbrida será vendida no País, de acordo com a empresa, a partir do início do segundo semestre. Só lá revelará preço e perspectiva de vendas.

Sabe-se, porém, que será oferecido em versão única, que virá dos Estados Unidos e que é um dos três modelos híbridos que a Honda deverá lançar aqui até 2023 com a marca e:HEV. O powertrain é formado por dois motores elétricos que geram 184 cv e um a combustão de 145 cv.

O acionamento do conjunto depende do modo de condução a ser escolhido pelo motorista dos três disponíveis: no EV Drive a tração é 100% elétrica, na Hybrid Drive mista e na Engine Drive 100% combustão.

Nos momentos em que o veículo tem o motor a gasolina 2 litros 16V acionado quem transfere a força às rodas é o sistema e-CVT, que, apesar do nome, não é uma caixa de câmbio continuamente variável. A Honda aplicou uma embreagem que realiza esta tarefa apenas quando o motor a combustão é acionado, e nunca com os elétricos em funcionamento. Quando isso acontece o motor a combustão passa a exercer função regenerativa de energia para as baterias.

Na parte externa o novo veículo da oferta da Honda tem novos faróis de neblina em LED e rodas de 17 polegadas. Por dentro sistemas de infotainment compatíveis com dispositivos Apple e Android, conexão bluetooth e entradas USB na parte traseira.

O sistema de segurança Honda Sensing foi aprimorado no modelo, incluindo função que ativa o freio em manobras de baixa velocidade caso detecte possibilidade de colisão.

1969

Para o Mustang Mach 1 a Ford diz que o lote inicial de pré-venda, de oitenta unidades, foi vendido em 24 horas. É mais um passo em seu novo posicionamento no Brasil como importadora.

Trata-se de uma clássica versão do mítico esportivo ainda mais preparada e, obviamente, com um preço superior ao Mustang Black Shadow. O valor de etiqueta para a encomenda do Mach 1 é de R\$ 499 mil enquanto o Black Shadow, que se despede do País, estava sendo vendido por R\$ 397 mil.

Para Marcel Bueno, diretor de marketing da Ford, mesmo que o impacto do câmbio tenha influenciado para a elevação do preço da nova versão do Mustang o que chama a atenção do público brasileiro é a exclusividade: "O que não funciona é trazer o Mustang GT, a versão de entrada dos Estados Unidos".

A previsão de entrega aos compradores é a partir de junho. A Ford diz que uma rede especializada para atender a esse cliente específico foi selecionada dentre os seus

atuais concessionários, porém não revelou quantas são essas casas tampouco a sua localização.

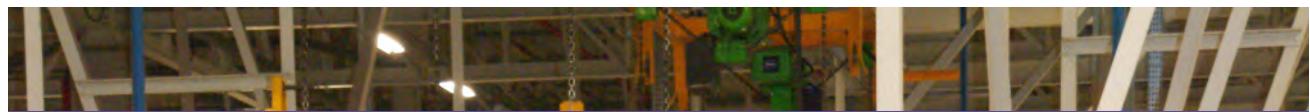
A versão especial e limitada Mach 1 foi lançada pela primeira vez em 1969 tendo no desempenho seu maior diferencial. De idas e vindas no portfólio do Mustang ao longo da história a atual é a quarta geração do Mach 1, lançada dezessete anos após sua última aparição. Utiliza o motor Coyote V8 5 litros e transmissão automática de dez velocidades com calibração exclusiva que, de acordo com a Ford, aumenta a potência em 17 cv. São 483 cv.

O Mach 1 também utiliza diversos componentes de outras versões clássicas como os Bullitt, Shelby GT350 e Shelby GT500. Um deles é o sistema de arrefecimento do diferencial traseiro e radiador da transmissão. Ele é, ainda, o primeiro Mustang conectado com o aplicativo FordPass Connect para acesso remoto a funções do veículo.

Além de uma série de exclusividades na mecânica e na conectividade o Mustang Mach 1 carrega a personalidade visual que marcou as gerações anteriores, como grade dianteira com o emblema do cavalo ao centro e dois grafismos redondos que remetem aos faróis auxiliares do modelo 1969 – a ausência destes se dá por restrições legais à sua utilização no mercado estadunidense. ■



Divulgação/Ford



O primeiro Citroën nacional, há 20 anos

Xsara Picasso com placa Made in Brazil chegou às lojas em 2001



Divulgação/Citroën

ACitroën está comemorando 20 anos do início de sua produção nacional. O primogênito foi o monovolume – ou minivan, como prefiram – Xsara Picasso, que além dessa carrega outra glória, a de ter sido o primeiro modelo fabricado na unidade de Porto Real, RJ, pois seu primo, o Peugeot 206, chegaria apenas alguns meses depois.

Abrir a produção nacional com o Xsara Picasso foi uma estratégia ousada da Citroën. A escolha mais óbvia seria o C3, irmão-gêmeo de plataforma do 206, mas ao preferir o monovolume a Citroën buscou um mercado diferente, mais acima dos

Em 1999 a Citroën tinha 26 concessionárias no País. Com a chegada do Xsara Picasso nacional o objetivo planejado era chegar a 32 em 2000, cinquenta em 2001, oitenta até 2004 e mais tarde saltar até noventa. Em volumes de venda a planilha previa saltar de 7,3 mil unidades comercializadas em 1999 para 10 mil em 2000, 20 mil em 2001 e depois, no médio prazo, chegar até as 60 mil. Em 1998 as vendas foram de 7,2 mil unidades, ou 0,72% do segmento de automóveis.

O público brasileiro pode conhecer de perto o Xsara Picasso bons meses antes do lançamento, no Salão do Automóvel



compactos, e com menor concorrência, representada então apenas por Renault Mégane Scénic e, logo depois, também por Chevrolet Zafira.

A chegada de um modelo nacional representou profunda modificação na estrutura Citroën no Brasil. A empresa deixou de ser representada no Brasil pela IVXM para assumir estrutura própria denominada Citroën do Brasil, responsável por todas as atividades de vendas, distribuição, marketing, relações públicas, credenciamento e treinamento da rede, ainda que mantendo como presidente Sérgio Habib, empresário dono da IVXM (na foto da pág. ao lado).

de 2000, realizado em outubro daquele ano. Foi a estrela do estande. "O Picasso chega com a missão de pintar com as cores do Brasil uma marca que desfruta de excelente prestígio no mercado e que tem planos estratégicos importantes para dobrar seu volume de vendas no ano que vem", disse, naquela oportunidade, Habib.

A história oficial da Citroën no País começou uma década antes, em 1991, com a importação do XM. Depois vieram outros do Exterior como ZX, Xantia, Berlingo. A produção nacional, portanto, começou exatos dez anos após o início das importações. Nesta década de 1991 a 2001, se-



gundo cálculos da empresa na época, e sem contar os modelos nacionais, foram vendidos 40 mil Citroën no Brasil.

As entregas dos primeiros Picasso à rede começaram em maio de 2001. A previsão então era vender 9 mil unidades do modelo só naquele ano. No lançamento os preços eram de R\$ 37,2 mil para a versão de entrada GLX e R\$ 41,3 mil a topo Exclusive.

As primeiras unidades pré-série do Picasso nacional foram produzidas ainda

em dezembro de 2000, menos de um ano após o lançamento do modelo na Europa. Mas a fábrica foi oficialmente inaugurada apenas em 1º. de fevereiro de 2001, com ritmo inicial de produção em série de 1 mil Picasso por mês.

Outro importante salto veio em abril de 2003, com o início da produção do segundo Citroën nacional, o C3.

No fim de 2005 a frota circulante de modelos da marca no Brasil, somados importados e nacionais, batia em 130 mil veículos, segundo cálculos da PSA na época.

Mais tarde vieram outros três modelos nacionais, os C3 Aircross, C3 Picasso e o novo C3. O C4 Cactus chegou em 2018 e hoje é o único representante nacional da marca em oferta no mercado – e também o solitário automóvel Citroën à venda no País, com o fim da linha para C3, Aircross e C4 Lounge, que vinha da Argentina. A fábrica de Porto Real hoje se prepara para produzir um novo Citroën para o Brasil, certamente um SUV compacto, que poderá chegar às lojas ainda no segundo semestre deste ano. ■

Os sete de Resende

A Nissan comemorou em 15 de abril os primeiros sete anos da fábrica de Resende, RJ, vizinha da unidade da Stellantis para PSA Peugeot Citroën em Porto Real.

De acordo com a Nissan, em comunicado, a unidade já recebeu ao todo mais de R\$ 3 bilhões em investimentos, é uma das suas mais modernas no mundo e “reforça diariamente o compromisso da Nissan com o Brasil”.

Na nota Airton Cousseau, novo presidente da Nissan Mercosul e diretor geral da

Nissan do Brasil, considerou que “o complexo industrial de Resende é uma unidade jovem, mas nestes sete anos de atividades já se consolidou



como um polo industrial importante para a Nissan em toda a região da América Sul”. A fabricante lembra que desde a inauguração, em 2014, Resende conta com ciclo de produção completo, da estamparia até pistas de testes, incluindo chaparia, pintura, injeção de plásticos, montagem e inspeção de qualidade. A linha de produção tem 92 robôs e o transporte dos automóveis durante o processo produtivo é realizado por 159 AGVs, de Automatic Guided Vehicles, aqueles carrinhos autoguiados.

AUTODATA

Empresarial

68

APTIV

Inovações tecnológicas oferecem à indústria automotiva soluções em eletromobilidade com objetivo de zerar emissões

70

BECOMEX

Estratégia tributária para extrair melhor aproveitamento dos Regimes Especiais e do "Trade Compliance"

72

BORGWARNER

Empresa busca neutralidade de carbono até 2035 e vai investir para expandir portfólio de eletrificação

74

GKN

Programa de desenvolvimento eDrive para acompanhar a demanda por sistemas compactos de transmissão elétrica

76

MAXION

Investimento em tecnologia e infraestrutura para alcançar novos mercados e ampliar presença nos locais onde já atua

78

PPG

Duas grandes aquisições globais aumentam portfólio de soluções para veículos elétricos e autônomos

80

SIEMENS

Empresa assume protagonismo ao oferecer soluções eficientes, inteligentes e sob medida para eletromobilidade

FOCO TOTAL NA EMISSÃO ZERO

Aptiv investe em inovação tecnológica para oferecer à indústria automotiva soluções completas em eletromobilidade com objetivo de zerar emissões

Os números são preocupantes. Automóveis convencionais movidos a combustíveis fósseis emitem 4,6 mil toneladas de CO₂ por ano. A poluição ambiental é um mal a ser combatido e a eletromobilidade se mostra o caminho mais rápido e eficiente para reduzir drasticamente as emissões. Mas acelerar sua adoção ainda representa um desafio significativo. O tempo é essencial, e as montadoras estão procurando parceiros automotivos que possam ajudá-las a enfrentar os desafios atuais de fabricação de veículos elétricos rapidamente.

A Aptiv fornece as inovações e experiências em nível de sistema que estão ajudando

as montadoras a incorporar a próxima geração de baterias em seus designs de veículo elétrico. Soluções Aptiv estão em todas as partes dos veículos elétricos. Dentro das baterias, por exemplo, há os barramentos (busbars) de alta tensão. Seu design de construção mais plano e rígido favorece a montagem tornando-a mais precisa e automática pelos braços robóticos.

Também dentro da bateria está o sistema de conexão “sem parafusos” da Aptiv que permite o contato direto do terminal com o módulo da bateria. Este design revolucionário permite uma montagem automatizada e segura para o operador, o que torna os veículos elétricos tão seguros para a fabricação e manutenção quanto para a operação.

Fora da bateria estão outras inovações da Aptiv que tornam os veículos elétricos de hoje mais ecológicos, seguros e acessíveis. A Aptiv idealizou uma nova maneira de prevenir a corrosão galvânica e garantir a estabilidade das conexões dos terminais elétricos



Divulgação/Agência Brasil

Aptiv: investimentos constantes em
alta tecnologia com vistas a zero
emissão



com os cabos de alumínio, usando uma tecnologia inovadora chamada Seletive Metal Coating (SMC). Esta tecnologia, ganhadora do prêmio PACE, reflete a capacidade da empresa de inovar em soluções de conexão que permitem o uso de experiência na fabricação de cabos verticalmente integrados.

A tecnologia SMC permite a substituição dos cabos de cobre por cabos de alumínio, proporcionando uma redução geral no peso chicote no veículo em até 50%.

O portfólio Aptiv oferece ampla gama de componentes fundamentais para fabricação de carros elétricos em escala global. São tecnologias que oferecem designs de resfriamento passivo e ativo, bem como especificações para todas as regiões do mundo onde as OEMs estão fabricando veículos elétricos.

A companhia investe constantemente em alta tecnologia com vistas a zero emissão. Todo portfólio de eletrificação da empresa, desde as centrais elétricas, dos cabos e conectores de alta tensão, carregadores e conjuntos de cabos, até a otimização da arquitetura eletroeletrônica, através da tecnologia SVA (Smart

Vehicle Architecture™), buscando a simplificação do design, a centralização do poder de computação e otimização do conteúdo eletróeletrônico, dos componentes e funcionalidade - é projetado com foco neste objetivo, redução de emissões. A Aptiv é uma empresa de tecnologia global que desenvolve soluções mais seguras, mais ecológicas e mais conectadas que permitem o futuro da mobilidade. Sediada em Dublin, na Irlanda, conta com 180 mil funcionários e opera em 12 centros tecnológicos, bem como fábricas e centros de atendimento ao cliente em 44 países, e é a única empresa no mundo a oferecer às montadoras a solução completa em uma nova arquitetura veicular, com sistemas que funcionam como o cérebro - softwares e computação - e o sistema nervoso do carro - os sensores e a distribuição de energia e dados pelo veículo utilizando fios e conectores. É essa arquitetura que coloca a Aptiv em uma posição de liderança entre os veículos atuais e futuros, entregando avanços em potência, distribuição de dados, computação e software. ▶

BENEFÍCIOS FISCAIS PODEM SER CONVERTIDOS EM INVESTIMENTOS AUTOMOTIVOS NO BRASIL

Becomex e Deloitte unem esforços para capitalizar cadeia automotiva nacional com melhor aproveitamento dos Regimes Especiais e do "Trade Compliance"

O setor automotivo nacional está no limiar de uma nova fase de expansão em meio a um de seus momentos mais turbulentos. Toda cadeia automotiva sofre danos com a crise provocada pelo Covid-19, as tensões se ampliaram com a decisão de duas importantes montadoras de fechar fábricas de automóveis no Brasil e há pressão do governo e sociedade para que carros mais sustentáveis sejam produzidos no País.

Além das dificuldades da pandemia, a burocracia encarece operações de produção e P&D no País. "É preciso buscar meios para tornar a cadeia automotiva mais rentável e competitiva a fim de prepará-la para um novo ciclo de expansão que virá com as demandas por veículos mais sustentáveis", comenta Marcos Gonzalez, diretor da área automotiva da Becomex.

O setor automotivo, que representa 3% do PIB nacional de acordo com a Anfavea, sofre constante pressão para produzir veículos mais amigáveis ao meio ambiente. Mas atender essas demandas exige, mais tecnologia embarcada nos veículos, que os torna, por fim, mais caros.

Diante deste dilema, e em função dos problemas causados pela pandemia, a Anfavea pleiteou junto ao governo adiamento de pra-



Marcos Gonzalez, diretor da área automotiva da Becomex

zos para adoção das novas fases do programa de controle de emissões para veículos leves (Proconve L7, prevista para 2022) e pesados (Proconve P8 prevista para 2023). O governo não acatou e manteve o cronograma original. Montadoras e sistemistas terão que implementar, rapidamente, mais tecnologia em seus produtos e a demanda por componentes importados irá aumentar.

No curto prazo será preciso recorrer às importações. Para agilizar esses processos, e fugir de armadilhas fiscais e alfandegárias, as montadoras e os sistemistas terão que buscar as melhores práticas de "trade compliance". "Temos expertise nesses processos tributários e aduaneiros e estamos capacitados para apoiar toda cadeia automotiva nas importações tanto de ferramentais como itens de alta tecnologia para produzirmos no País a nova geração de veículos mais eficientes, inteligentes e sustentáveis", afirma Gonzalez.

Estudos indicam que enquanto a eletromobilidade será o foco da indústria automotiva instalada em países do Primeiro Mundo, nesta década, o Brasil se tornará grande polo produtor de veículos sustentáveis utilizando combustíveis renováveis (etanol, biodiesel e célula de hidrogênio) e valendo-se também da tecnologia híbrida.

Por isso, a médio e longo prazo, o caminho será a nacionalização de componentes. Câmbio alto e a própria pandemia forçam as montadoras a buscarem alternativas viáveis em mercados onde atua. A ideia é depender cada vez menos de conteúdos importados.

"A cadeia automotiva vai passar por um período de grande expansão no País e tudo indica que o Brasil tende se tornar um importante polo exportador de veículos movidos a combustíveis verdes, os quais poderão ser uma opção de mercado, frente aos veículos 100% elétricos. Nesse sentido, é de suma importância que as empresas envolvidas neste processo



Alexandre Furman, sócio de área
de Consultoria Tributária da Deloitte

estejam atentas e preparadas para a correta aplicação dos atuais Regimes Especiais e Incentivos Fiscais, pois tal procedimento pode ajudar a tornar tais produtos mais competitivos", diz Alexandre Furman, sócio de área de Consultoria Tributária da Deloitte.

A aliança firmada entre Deloitte e Becomex tem como principal objetivo oferecer a todas as indústrias envolvidas na cadeia automotiva montadoras e fornecedores meios eficazes para se obter o melhor aproveitamento dos Regimes Especiais atualmente disponíveis no País. "O capital gerado com a estratégia tributária colaborativa que desenvolvemos pode servir como alavanca de caixa da ordem de 6% a 18% do que o setor anualmente investe em P&D, especialmente, na localização de componentes e assim viabilizamos a produção de veículos ambientalmente mais avançados no País", conclui Marcos Gonzalez, da Becomex. ◀

BORGWARNER AUMENTARÁ RECEITA DE ELÉTRICOS PARA CERCA DE 45% ATÉ 2030

Empresa se compromete em alavancar neutralidade de carbono até 2035 e em investir para expandir ainda mais portfólio de eletrificação

Em um projeto ambicioso batizado de "Charging Forward" (carregando para frente em tradução literal), a BorgWarner se comprometeu com investidores a acelerar sua estratégia de eletrificação nesta década. A empresa passa a

concentrar esforços no desenvolvimento de tecnologias de modo a elevar sua receita em componentes voltados a veículos elétricos dos atuais 3% para perto de 45% até 2030.

A ideia é alcançar a neutralidade do carbono até 2035. Diz Frédéric Lissalde, presidente e CEO da BorgWarner: "A história de mais de 100 anos de nossa empresa é uma história de evolução, construída sobre liderança de produto, um modelo operacional ágil e descentralizado e gerenciamento financeiro e operacional disciplinado. Como planejamos



BorgWarner busca neutralidade de carbono até 2035



para a próxima década de crescimento lucrativo, agora é a hora de nos afastarmos de uma estratégia de propulsão equilibrada e acelerar nossa mudança em direção à eletrificação. Acreditamos que a oportunidade de eletrificação é real, grande, de curto prazo e importante para nossos objetivos de sustentabilidade. Há anos temos trabalhado para capitalizar essa oportunidade e estamos confiantes de que temos escala, portfólio, solidez financeira e equipe para executar com sucesso."

Já para os próximos quatro anos, a empresa espera que mais de 25% das suas vendas sejam para veículos elétricos. De acordo com Lissalde, o plano compreende três pilares: investimento de dois bilhões de dólares em e-propulsão nos próximos cinco anos; expansão do portfólio elétrico e otimização das soluções à combustão com tecnologias que apoiem as montadoras enquanto fazem a ponte para a eletrificação.

Para incrementar suas iniciativas de ele-

trificação, a empresa confia em sua estrutura organizacional descentralizada, ofertas de sistemas e componentes, escala para entregar e comercializar tecnologia inovadora e equipes especializadas e premiadas.

A BorgWarner estima que com o projeto será possível ampliar a participação no mix de mercado entre os sistemas de propulsão que, considerando o volume global de cerca de 102 milhões de unidades de veículos leves em 2030, representará 36% de veículos a combustão, 34% de híbridos e 30% de elétricos.

A aceleração para eletrificação terá a essência que guiou o desenvolvimento do portfólio para tornar os veículos a combustão cada vez mais eficientes ao redor do mundo. Há soluções desenvolvidas globalmente para atender demandas específicas de cada mercado, aliando a expertise local ao conhecimento global. Aqui no Brasil, o turbo-compressor para motores flex é um desses exemplos.

REVOLUÇÃO ELÉTRICA COM TECNOLOGIAS

eDRIVE

GKN Automotive acelera seu programa de desenvolvimento eDrive para acompanhar a crescente demanda por sistemas compactos de transmissão elétrica

Desde 2002, a GKN Automotive é pioneira no desenvolvimento e industrialização de Sistemas eDrive para uso em veículos híbridos plug-in e elétricos puros. Mais de 1,4 milhão de veículos elétricos, que hoje rodam em todos os continentes, utilizam os sistemas da GKN Automotive.

A empresa fortalece sua liderança em produtos "eDrive" com a entrada no mercado de 13

novos modelos elétricos de 10 marcas globais, todos equipados com tecnologia GKN. As novas plataformas abrangem quatro grandes fabricantes globais de automóveis e variam desde "Premium SUVs" com tração nas quatro rodas ao icônico carro elétrico urbano.

As tecnologias inovadoras nesses modelos incluem os sistemas compactos e eficientes de classe mundial, "eDrive" 3 em 1, da GKN Automotive. Esses sistemas reúnem tecnologia de ponta em motores elétricos, transmissão, inversores de tração, software e controles.

Embora os veículos eDrive ainda não tenham participação significativa no Brasil, a empresa entende que esse mercado tem boa oportunidade de crescimento para fornecedores e OEMs. Além dos desenvolvimentos tecnológicos pioneiros que historicamente fazem parte da cadeia au-



Tecnologia "CVJ" desempenhará
importante papel no futuro
eletrificado



Sistemas compactos e eficientes de
classe mundial "eDrive" 3 em 1

tomotiva, há também um compromisso com a sustentabilidade do planeta.

"Na GKN, estamos trazendo soluções inovadoras para o mercado em "eDrive" e veículos híbridos, mas não paramos por aí. As tecnologias que entregamos hoje no Brasil são de ponta em termos de massa e eficiência e anunciamos, em breve, novos produtos revolucionários que contribuirão positivamente com a preservação do meio ambiente", comenta Ray Kuczera, VP Global de Engenharia da GKN Driveline

A GKN Automotive atua no Brasil desde 1974, quando a empresa introduziu o CVJ (semieixo homocinético) no primeiro veículo a utilizar essa tecnologia no país. Atualmente, a GKN é líder em fabricação e fornecimento de tecnologias CVJ para a maioria das montadoras de automóveis localizadas na América do Sul.

Com duas plantas localizadas nas cidades de Porto Alegre e Charqueadas, RS, a GKN do Brasil fabrica ampla gama de componentes

CVJ e Semieixos Homocinéticos e é reconhecida por suas sólidas parcerias com os fabricantes de veículos presentes no mercado sul-americano.

"Embora ainda não forneçamos sistema "eDrive" ou Híbrido no mercado nacional, já o fazemos em muitos lugares ao redor do mundo. A GKN é uma empresa líder no desenvolvimento e manufatura de componentes para a indústria da mobilidade elétrica e, alinhados com os planos de nossos clientes, no devido momento disponibilizaremos esta tecnologia para nosso mercado com a produção na GKN do Brasil. A tecnologia "CVJ", presente em nossos semieixos desenvolvidos e produzidos aqui, também desempenhará importante papel em nosso futuro eletrificado à medida que a inovamos, continuamente, para aumentar a eficiência de todos os veículos. Somos líderes em tração dianteira há quase 50 anos e certamente em breve teremos nossa tecnologia "eDrive" rodando no País", finaliza Jader Hilzendeger, VP de Operações para as Américas da GKN Driveline. ◀

ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO DA MAXION STRUCTURAL COMPONENTS TRAZ RESULTADOS

Empresa investiu em tecnologia e infraestrutura para alcançar novos mercados e ampliar presença nos locais onde já atua

Uma das divisões da lochpe-Maxion, multinacional brasileira no mercado de autopeças, a Maxion Structural Components (MSC), que produz componentes estruturais para veículos de passageiros, comerciais e agrícolas, foi responsável por 18% da receita do grupo no ano de 2020. A empresa possui unidades em quatro países e mais de sete mil colaboradores. Para alcançar esse resultado, ao longo dos últimos anos foram feitos investimentos no Brasil, México e Argentina em maior capacidade produtiva, novos equipamentos e processos para atender cada vez melhor

os clientes no setor automotivo. Além disso, a empresa elevou a gama de soluções ofertadas em todas as regiões onde opera, sejam produtos tradicionais para atender os atuais veículos vendidos ou mais conectados à mobilidade e eletrificação.

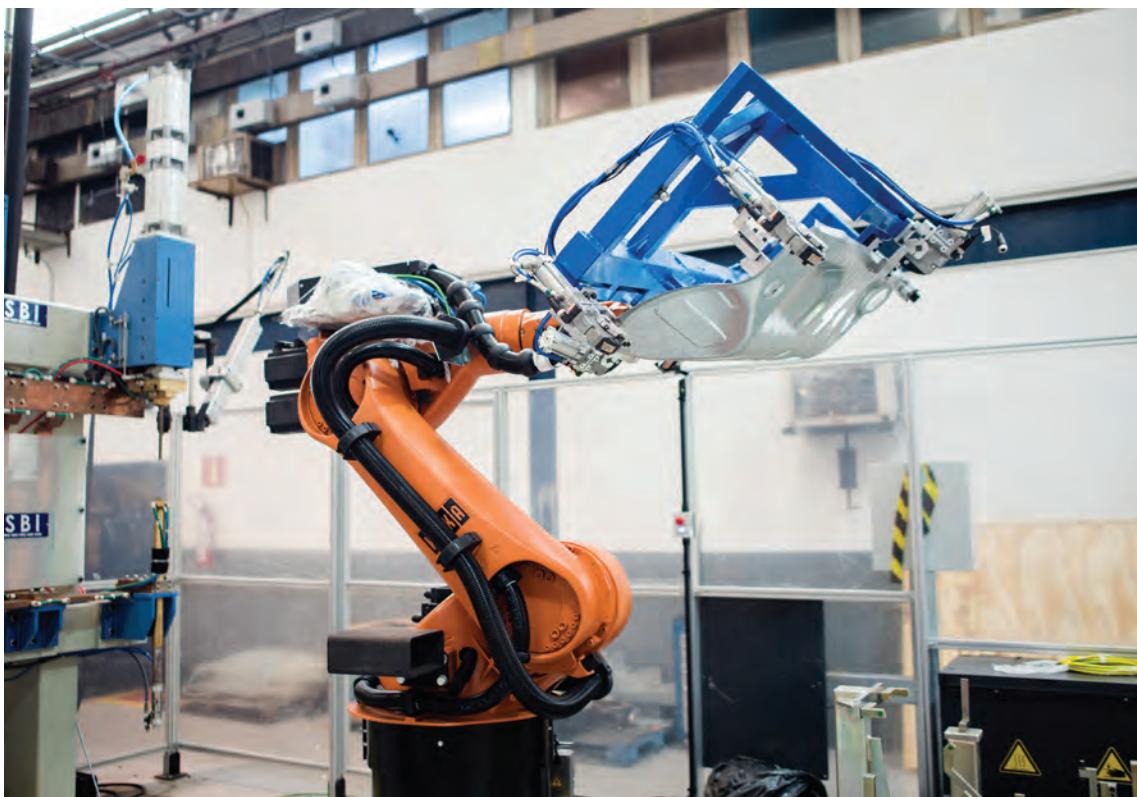
A Maxion Structural Components também está conectada com os últimos desenvolvimentos em tecnologia, novos materiais e modelos de negócios automotivos através do hub Maxion Advanced Technologies, localizado no maior ecossistema de mobilidade e inovação da Europa, em Berlim. O objetivo dessa iniciativa é vivenciar as tendências e oportunidades globais conectadas ao futuro do automóvel e caminhão.

A estratégia incluiu investimentos em sua unidade no México para a ampliação em mais de 30% da oferta de produtos aos principais clientes do mercado Norte Americano. Atualmente, a operação mexicana conduz a implantação de uma nova linha de fabricação de lon-



Divulgação/Agência Brasil

Fábricas mais modernas com conceitos da Indústria 4.0



garinas para chassis, com início de produção previsto para junho /2021.

Na Argentina, onde a empresa atua em uma joint venture com a Maxion Montich, os investimentos foram voltados para expansão de suas unidades fabris, com processos automatizados e robotizados de solda, estamparia para atender montadoras que produzem automóveis e picapes. Também foi instalada completa linha para montagem de Chassis em Córdoba.

No Brasil, parte dos investimentos tem sido direcionado para a fábrica de Contagem, em Minas Gerais. A unidade, que tem produtores de veículos leves como principais clientes, moderniza ainda mais suas instalações, utilizando conceitos da indústria 4.0. Foram acrescentados cerca de 20 robôs ao seu processo fabril, totalizando aproximadamente 100 unidades, distribuídos em oito células robotizadas; houve a automatização de uma linha de Prensas Tandem, adequando sua capacidade às novas demandas dos clientes e a construção de novos dispositivos especiais para

montagem automática de alavancas de freio de mão, dobradiças e pedaleiras automotivas.

A planta de Cruzeiro, interior de São Paulo, a maior do grupo, passa por processos de modernização para atender recente expansão da quantidade de peças fornecidas a um de seus principais clientes. A estratégia é oferecer soluções de custo acessível e peso reduzido, trabalhando em estreita colaboração com as equipes técnicas dos centros de pesquisa de importantes parceiros, líderes em tecnologia.

Um dos mais recentes resultados desse trabalho é o desenvolvimento de estruturas para comportar baterias em veículos comerciais - caminhões e ônibus - para seus clientes. Os projetos alcançaram reduções de até 60% de peso. O benefício dessa redução, por exemplo, é poder aumentar o número de passageiros num ônibus elétrico ou aumentar a capacidade de carga útil de um caminhão, aumentar a autonomia das baterias, além de contribuir para a redução de poluentes. ▲

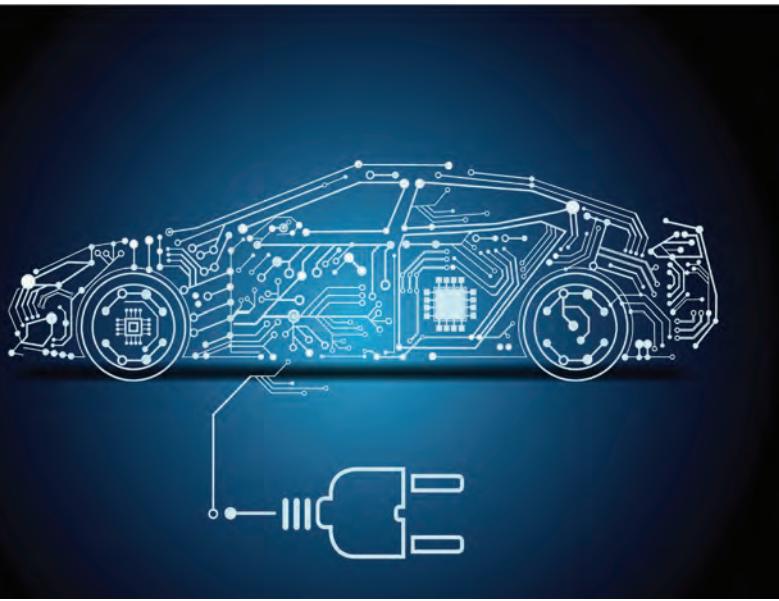
PPG ELEVA PROTAGONISMO EM ELETROMOBILIDADE

Com aquisição de duas gigantes globais que atuam com alta tecnologia em infraestrutura e armazenamento de energia, PPG passa oferecer diversas soluções para veículos elétricos e autônomos

Nos últimos anos a PPG vem concentrando esforços e investimentos para desenvolver tecnologias voltadas à eletromobilidade. A empresa oferece soluções técnicas inovadoras e sob medida para veículos elétricos, híbridos e autônomos. Os produtos relacionados à mobilidade desenvolvidos pela PPG incluem revestimentos específicos para bateria que oferecem segurança e desempenho aprimorados, revestimentos de veículos au-

tônomos que melhoram a visibilidade do veículo e da infraestrutura e revestimentos internos que aumentam a funcionalidade e durabilidade da superfície.

Em julho de 2019 a PPG incorporou a Dexmet, empresa especializada em chapas e polímeros personalizados de alta engenharia, expansão e perfuração usados para aplicações de missão crítica em aeroespacial, armazenamento de energia e outras aplicações industriais, especialmente em veículos elétricos. E em novembro do ano passado adquiriu a Ennis-Flint, fabricante global de revestimentos com amplo portfólio de produtos de marcação de pavimento, incluindo tintas, termoplásticos e outras tecnologias avançadas de tráfego.



PPG se posiciona como fornecedora de soluções para eletromobilidade e condução autônoma

Divulgação/Agência Brasil



Com essas duas importantes aquisições, a PPG torna seu portfólio muito mais abrangente e eleva seu protagonismo em eletromobilidade oferecendo soluções mais eficientes tanto para veículos elétricos, híbridos ou autônomos como, também, para infraestrutura viária, que precisa ser equipada com sinalizadores visíveis e identificáveis pelos sensores, câmeras e inteligência artificial embarcados nesses veículos.

Mais do que uma importante e tradicional fabricante de tintas automotivas, a PPG se posiciona, agora, como fornecedora de diversas soluções para eletromobilidade e condução autônoma desenvolvidas de maneira compartilhada e sob medida com sistemistas e montadoras.

Entre os principais itens produzidos pela empresa está um revestimento com isolamento térmico para a bateria, que evita a dispersão do calor gerado pelo equipamento durante o funcionamento do veículo. “Além de permitir que a bateria preserve a temperatura ideal, outro diferencial do produto é a possibilidade

de retardar a proliferação de chamas em caso de incêndio”, explica Odair Destro, gerente de produto de tintas automotivas da PPG no Brasil.

A PPG já tem soluções para “refrescar” os carros em locais de clima quente – reduzindo a demanda por ar-condicionado e, assim, aumentando a performance e a duração da bateria do veículo. Segundo o especialista da PPG, isso é possível porque o revestimento, que conta com uma tecnologia já comprovada pelo setor aeroespacial, reflete a luz e evita que a lataria detenha todo o calor.

A empresa desenvolve amplo portfólio de revestimentos essenciais para a implementação dos veículos autônomos. Na pintura da carroceria, um revestimento especial foi criado para que diferentes cores sejam facilmente detectadas por câmeras e radares. “Esse revestimento permite que os carros de diferentes cores sejam reconhecidos pelos equipamentos de detecção (LiDAR – sigla em inglês Light Detection And Ranging)”, diz Destro. ▲

EXPERTISE EM ELETROMOBILIDADE

Siemens assume protagonismo ao oferecer soluções eficientes, inteligentes e sob medida para eletromobilidade

ASiemens oferece soluções para as cidades do futuro. Conhecidas como "Cidades Inteligentes", elas funcionam com segurança energética, energia renovável e eficiência no consumo e gestão dos recursos. Nestes municípios a mobilidade elétrica desempenha papel vital e alguns recursos tecnológicos certamente serão comuns no futuro, mas as tecnologias já existem e para os veículos elétricos e híbridos a Siemens fornece soluções para todas as áreas deste novo ecossistema.

Poucas empresas especializadas em mobi-

lidade contam com experiência e conhecimento em todas as áreas relacionadas ao transporte. Além de uma gama completa de soluções ferroviárias, rodoviárias e intermodais, na mobilidade elétrica a Siemens trabalha dentro dos portões das montadoras e autopeças ajudando a indústria automotiva a desenvolver seus veículos eletrificados e a implementarem suas novas linhas de produção e, inclusive, atua fora dos portões destas empresas na criação da infraestrutura de carregamento que viabilizará a adoção desta nova tecnologia.

Além de tudo, a Siemens está presente em praticamente todas as linhas de montagem de veículos não só do Brasil mas em todo o mundo. A empresa oferece soluções tecnológicas que permitem às montadoras maior produtividade e eficiência no desenvolvimento e produção de cada veículo.

Com vistas à eletromobilidade, a empresa reforça sua atuação em três pilares fundamentais: eletrificação, automação e digitalização.

Alexandre Sakai, head
para as áreas automotiva e
eletromobilidade da Siemens



Divulgação/Agência Brasil



Ou seja, fornecendo soluções que garantem o recarregamento do veículo eletrificado em casa, nos estabelecimentos ou em áreas públicas; o sistema de propulsão que controla, gerencia e movimenta os veículos eletrificados e as plataformas de softwares que garantem a melhor experiência do usuário.

Quando pensamos na realidade brasileira, de acordo com Alexandre Sakai, head para as áreas automotiva e eletromobilidade, a empresa atua em diversas frentes para oferecer infraestrutura completa de carregadores tanto para veículos de passeio como, também, caminhões e ônibus.

Desde carregadores para os veículos leves como os "Wall Boxes" para os usuários recarregarem seus veículos em casa, carregadores mais parrudos que disponibilizam carga elétrica em locais públicos como postos, shoppings, etc., passando por carregadores de alta potência (capazes de fazer carga rápida em poucos minutos), até carregadores de veículos pesados através do conceito de "Depot Charging" que fazem o carregamento na ga-

ragem no final do expediente ou "Opportunity Charging" que são carregadores instalados em pontos de parada e que são capazes de recarregar ônibus elétricos enquanto há o embarque e desembarque de passageiros. Há diversas aplicações já instaladas no Brasil e outros projetos em fase de implementação.

Há também o sistema e-Highway, que são vias eletrificadas sobre estradas. Neste sistema, caminhões seguem uma rota eletrificada, mas com a flexibilidade de operar por um período desconectado do sistema, como por exemplo no "last mile" ou em ultrapasagens. "Já temos operações desta natureza na Europa e, aqui no Brasil, estamos fazendo experiências bem-sucedidas em aplicações off-road, especialmente onde nossos clientes buscam soluções que os ajudam na estratégia de descarbonização", comenta Sakai.

Além de todo leque de carregadores, a Siemens desde 2008 também oferece no Brasil o e-powertrain que, como o nome deixa bem claro, é um trem-de-força elétrico que já foi, inclusive, testado no Brasil em ônibus da Agrale e em projeto de Célula a Combustível na EMTU. Com todo esse protagonismo no Brasil, voltado especialmente para infraestrutura de todo ecossistema da eletromobilidade, a Siemens também desenvolveu e disponibiliza sua plataforma em nuvem e-Car Operation Center que disponibiliza o App aos usuários para mapeamento, reserva e pagamento pela utilização da estação de recarga e o software de gestão para o operador da infraestrutura.

Com todo esse expertise, a Siemens foi escolhida pela Volkswagen Caminhões e Ônibus como parceira do e-consórcio modular. "Somos responsáveis por fornecer toda infraestrutura elétrica de recarga dos veículos elétricos da VWCO que certamente revolucionarão as entregas urbanas no Brasil", destaca Sakai. ▲

Hyundai cresce 10%

A Hyundai fechou o primeiro trimestre com crescimento de 10% nas vendas de automóveis, comparado com janeiro a março do ano passado, somando 47,1 mil unidades. A participação de mercado alcançada no período foi de 9,5%. Contribuíram para o desempenho, superior à média do mercado que fechou o trimestre em queda de 6%, o bom resultado dos modelos HB20 e Creta no varejo. O hatch foi o automóvel mais vendido em março – e ficou na segunda posição do ranking de leves, atrás apenas da Fiat Strada.

Novo Kicks na Argentina

Saiu o primeiro lote de exportação do novo Nissan Kicks, SUV que é produzido em Resende, no Estado do Rio de Janeiro, desde fevereiro. Mais de 1 mil unidades do novo modelo percorrerão de navio os cerca de 2,2 mil quilômetros que separam o porto do Rio de Janeiro ao porto Delta Dock, próximo à cidade de Buenos Aires, de onde então serão distribuídos para as concessionárias Nissan instaladas na Argentina. É o primeiro destino do modelo depois da reestilização para fora do País, que compõe o projeto de exportação da Nissan. Segundo a empresa a fábrica de Resende, que completou sete anos em abril, "coleciona conquistas abastecendo com produtos de qualidade japonesa o mercado nacional e os de vários países da região, como Argentina e Paraguai".

Audi nunca vendeu tantos modelos RS no Brasil como em 2021



Divulgação/Audi

20 mil Tiggo 5X



Divulgação/Caoa Chery

A Caoa Chery comemorou a vigésima milésima unidade de seu SUV Tiggo 5X produzido na unidade da Caoa Montadora de Anápolis, GO. O modelo foi o primeiro a entrar em linha de produção na fábrica goiana desde o acordo negociado pelas duas empresas, em 2017. Em Anápolis são também produzidos o Tiggo 7 e o Tiggo 8. Lá trabalham 1,5 mil funcionários diretos.

Sala de testes Cummins

A Cummins inaugurou sua sala de testes de engenharia para grupos geradores anexa à fábrica de Guarulhos, SP, dedicada à validação de novos equipamentos e de atualizações de produtos Cummins Power Generation. O novo ambiente ocupa espaço de 240 m², com sala de testes indoor, sala de controle e área externa para ensaios, investimento de R\$ 4 milhões.

A operação Audi no Brasil comemora o seu recorde de vendas de veículos esportivos em quase 27 anos: 237 unidades RS vendidas apenas no primeiro trimestre do ano. Este resultado superou o de qualquer dos anos cheios passados. O recorde anterior foi registrado em 2018, com 226 unidades. De janeiro a março os mais vendidos foram os RS Q3 Sportback, com 72 unidades, o 6 Avant, com 49, o TT Coupé, com 44, e o Q8, com 34.

Trator New Holland a metano

A New Holland Agriculture anunciou, em Basildon, Inglaterra, que ainda este ano lançará no mercado mundial seu trator movido a metano, o T6 Methane Power, mostrado em 2019 na feira Agritechnica, em Hannover, Alemanha. Será "mais um passo importante para o avanço de sua agenda mundial como líder na busca por soluções em energia limpa", segundo a empresa. Até junho unidades do novo trator serão entregues a clientes selecionados na Alemanha, na França, na Itália, no próprio Reino Unido, na Bélgica, na Holanda e em Luxemburgo, e depois disso estará em oferta para os demais clientes europeus e de alguns outros mercados.

Guerra é comprada pela dona da Rodofort

A Rodofort anunciou, no início de abril, que venceu leilão para a aquisição da massa falida da Guerra, fabricante de implementos rodoviários que foi à falência em 2017. O arremate vencedor, de R\$ 90 milhões, foi feito pela LIH, empresa da qual a Rodofort é subsidiária. "Essa aquisição responde à nossa estratégia de expansão no mercado de implementos rodoviários, que no momento tem forte demanda por produtos", disse Alves Pereira, diretor geral da Rodofort. "As duas marcas atuarão de forma complementar no segmento de pesados." Para retomar a produção na fábrica da Guerra, localizada em Caxias do Sul, RS, a empresa informou que deverá investir cerca de R\$ 10 milhões na manutenção de máquinas, aquisição de matéria-prima e contratação e treinamento de funcionários.

E-Delivery até junho

Em linha "com políticas de desenvolvimento e de promoção de tecnologias do Grupo Traton" a Volkswagen Caminhões e Ônibus iniciará, até fim de junho, a produção em série de seu caminhão elétrico, o e-Delivery. Sua característica fundamental é gerar zero emissão de CO₂. O plano de produto da empresa é "investir sistematicamente em mobilidade elétrica, como já anunciado. O grupo planeja aporte de cerca de € 1,6 bilhão em pesquisa e desenvolvimento de veículos elétricos até 2025".

Discovery 2021 chegou às lojas

A Land Rover reportou a chegada, ainda em abril, do Novo Discovery às suas revendas no Brasil. Trata-se do modelo SUV premium familiar, com sete lugares, que chega por R\$ 586 mil sem frete. Comunicado distribuído pela empresa informou que o modelo chega "combinando uma evolução excepcional de design com interior versátil e tecnologia embarcada". O motor movido a diesel, o Ingenium D300, com seis cilindros em linha, 3.0 turbo, gera 300 cv de potência e torque máximo de 66,3 kgfm de 1,5 mil rpm a 2,5 mil rpm. A transmissão automática tem oito marchas.



Divulgação/Land Rover

Abeifa recebe Aston Martin e McLaren

A Abeifa informou que as marcas Aston Martin e McLaren passam a fazer parte de seus quadros por meio da associação da UK Motors, uma empresa controlada pelo Grupo Eurobike e Stuttgart. A Aston Martin iniciará, no segundo semestre, a venda dos esportivos DB 11, DBS e Vantage e do SUV DBX. E a McLaren dispõe, no seu portfólio local, dos superesportivos GT, 720S Coupé e Spider e, a partir de julho, do Artura.

BYD: primeiro Skyrail Bahia.

Da BYD em Shenzhen, China, saiu o primeiro veículo para o SkyRail Bahia, linha VLT localizada em Salvador, BA, de conexão com o Metrô. Com 23 estações a linha cobrirá extensão de 23,3 quilômetros com um trecho sobre o mar. O SkyRail é sistema de monotrilho cujo desenvolvimento e pesquisa demandou, nos últimos cinco anos, cerca de R\$ 5 bilhões.

Cade aprova Teksid-Tupy

O Cade aprovou, com restrições, a aquisição da Teksid pela Tupy, anunciada no ano passado. A operação envolve cinco fábricas da Teksid no Brasil e outras em Portugal, México, Polônia e China. O negócio gerou preocupação concorrencial no Cade devido à alta participação de mercado que a empresa passaria a ter após a conclusão do negócio. Por isso as empresas firmaram acordo com o Cade comprometendo-se a preservar as condições de concorrência desse mercado.

Fluido para freio e embreagem Eaton

A Eaton expandiu sua oferta de lubrificantes no mercado brasileiro de reposição. A empresa lançou o Eaton Gear, para aplicação em caixas de câmbio Mercedes-Benz, e o Dot 4 Premium, seu primeiro fluido para freio e embreagem. O gerente de produtos e inteligência de mercado do aftermarket, Felipe Bolognesi, disse que "estamos utilizando nossa experiência no segmento automotivo para reforçar nossa presença no mercado de reposição".

Nova unidade Axalta

A Axalta anunciou a inauguração da Axalta Mobility Coatings, após a reformulação da antiga unidade de negócios Transportation Coatings. A mudança ocorreu para apoiar a demanda, cada vez maior, no segmento de e-mobility, tanto de fornecedores quanto de montadoras de veículos e donos de frotas compartilhadas. Como parte das mudanças a Axalta Mobility Coatings apresentará um novo portfólio que será dividido em três partes: Core Mobility Solutions, Advanced Mobility Solutions e Axalta Advantage.

Foton e Mobil

Acordo da Foton com a Moove, que produz e distribui lubrificantes e óleos Mobil, prevê o primeiro enchi-mento dos cárteres e também serviços na reposição. E condições especiais de compra de produtos Mobil pela rede de concessionárias Foton.

Sinais de recuperação nas motos

Com o fim das restrições no Estado do Amazonas, quando algumas fabricantes chegaram até a suspender temporariamente suas atividades por causa do agravamento da pandemia da Covid-19 em janeiro e fevereiro, a produção de motocicletas deu seus primeiros sinais de recuperação em março, com 125,6 mil unidades fabricadas no Polo Industrial de Manaus. O volume, além de 116,4% superior ao de fevereiro, com base de comparação reduzida, ficou 22,1% acima do produzido em março do ano passado, informou a Abraciclo. No trimestre saíram das linhas de montagem 237,2 mil motocicletas, 20,3% abaixo do registrado em janeiro a março de 2020.

Heliar completa seus primeiros 90 anos

A Heliar, marca detida pela Clarios, completa 90 anos de fundação produzindo mais de 10 milhões de unidades de baterias por ano no Brasil. Segundo comunicado "de cada dez motos produzidas em território brasileiro nove saem de fábrica com baterias Heliar". No caso de veículos de passageiros essa proporção é de nove em cada dez e, no de caminhões, de oito em cada dez. A origem da Heliar remonta a 1931, no bairro das Perdizes, Zona Oeste da cidade de São Paulo, sob o guarda-chuva da Saturnia Acumuladores Elétricos. Passou, em 2004, para o domínio da Johnson Controls, que vendeu sua divisão de baterias para a Clarios em 2018. Sua unidade produtiva está localizada em Sorocaba, SP.

Thyssenkrupp nacionaliza cames

A Thyssenkrupp investiu "dezenas de milhões de reais" para nacionalizar os cames, componentes que abaste-cem a linha de montagem dos eixos de comando de válvulas, fornecidos às principais fabricantes de veículos do País. Eles serão produzidos em Poços de Caldas, MG, de onde também saem os sistemas de motor. Lucas Viana, diretor de operações da fábrica mineira, afirmou que a nacionalização reduz a exposição à variação cambial: "Fabricar localmente nos permite ter maior controle e integração de processos, melhor controle de estoques e a diminuição de riscos logísticos."



Divulgação/Ford

FORD: ARMSTRONG, WATTERS E JUSTO

O britânico Steven Armstrong (foto) foi nomeado chefe de transformação da Ford América do Sul e Índia. Ele, que fora presidente da Ford Brasil e da América do Sul antes de Lyle Watters, será o responsável pela continuidade do processo de reestruturação dos negócios na região e pela avaliação de necessidade de novos investimentos na Índia. Outras mudanças ocorrerão em julho: Watters será transferido para a China, onde assumirá a gerência geral da divisão de veículos de passageiros. Era lá que Armstrong estava no último ano e meio, na liderança da joint-venture Ford Changan. O CFO da Ford América do Sul, Daniel Justo, assumirá a presidência na região no lugar de Watters. Ele e Anurag Mehtotra, diretor administrativo da Ford Índia, se reportarão a Armstrong que, por sua vez, responderá a Kumar Galhotra, presidente do grupo de mercados internacionais e américa, e a Dianne Craig, presidente do grupo de mercados internacionais.



Divulgação/Anfir

ANFIR: SPRICIGO

O conselho de administração da Anfir indicou José Carlos Spricigo como novo presidente da entidade, com mandato até 2024. Ele sucede a Norberto Fabris, do qual foi vice-presidente, e também integra o conselho de administração. Spricigo tem formação contábil e jurídica e detém um MBA em gestão empresarial pela Fundação Getúlio Vargas. É, também, conselheiro independente pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa.



Divulgação/Randon

RANDON: GAZZI

A Randon, de Caxias do Sul, RS, anunciou a aposentadoria de seu executivo Alexandre Gazzi depois de 45 anos de dedicação profissional. Nos últimos cinco anos ele foi COO da Divisão Montadora. Seu primeiro cargo, em 1976, aos 20 anos, foi o de inspetor de controle de qualidade. Depois, sucessivamente, foi supervisor, engenheiro de suporte de produto, gerente de produção, gerente executivo e diretor executivo. Em 2009, no processo de sucessão do fundador e CEO Raul Randon, assumiu a diretoria Corporativa e passou a participar do Comitê Executivo. Tornou-se vice-presidente em 2015, até abril de 2020. Gazzi ainda manterá ligações com a Randon, como conselheiro nas joint-ventures mantidas pela empresa.



Divulgação/BMW

BMW: COELHO

O Grupo BMW indicou Fernando Coelho como o próximo diretor de planejamento técnico de sua fábrica de Araquari, SC, na sucessão de Carlos Bristotti, transferido para a Tailândia, na fábrica de Rayong, onde exercerá o mesmo cargo. Coelho é engenheiro de produção elétrica pela Universidade Federal de Santa Catarina e tem pós-graduação em gestão e estratégia de empresas pela Unicamp. É especialista em manufatura enxuta.



Divulgação/Meritor

MERITOR: CARVALHO

A Meritor indicou Leandro Carvalho para o cargo de gerente de aftermarket para América do Sul. Sua última posição foi a de gerente de estratégia de produto global na sede da companhia, em Troy, Michigan. Dentre suas novas atribuições estão fortalecer o relacionamento com os clientes e com a rede de distribuição na região e ampliar as exportações. Para Kleber Assanti, diretor, "a vinda de Carvalho fortalece a posição da empresa como um parceiro sustentável e inovador para os clientes e usuários".

417 000

brasileiros morreram vítimas da Covid-19, segundo dados oficiais, até a quinta-feira, 6 de maio de 2021.

“Homens sendo proibidos de ir à praia. Um decreto de um prefeito da Costa Verde proibindo que a família saia de lancha na baía de Angra. O que é isso? Onde nós estamos? Cadê a nossa liberdade?”

Jair Bolsonaro, em discurso oficial em Brasília, DF, durante abertura da Semana Nacional de Comunicações, em 5 de maio de 2021

R\$ 1 bilhão

é a atual dívida do Grupo SHC, de Sérgio Habib, segundo relatório encaminhado a Vara de Falências e Recuperações Judiciais de São Paulo.

3

p.p. passará a ser o desconto mínimo de IPI sobre os modelos híbridos flex produzidos no Brasil, segundo nova redação de decreto que regulamenta o Rota 2030.

3

estandes certamente não existirão na Fenatran 2021, caso a mostra venha a ocorrer: os de Anfavea, Mercedes-Benz e Volkswagen Caminhões e Ônibus.

“O que não funciona [para o mercado nacional] é trazer o Mustang GT, a versão de entrada nos Estados Unidos. O que chama a atenção do brasileiro é a exclusividade.”

Marcel Bueno, diretor de marketing da Ford, ao apresentar a nova versão do esportivo que será vendida no País, Mach 1, a R\$ 500 mil

“Nossa expectativa é a de que o ritmo de produção siga estável a partir de agora para conseguirmos atender ao mercado e zerar a fila de espera.”

Marcos Fermanian, presidente da Abraciclo, ao analisar o primeiro trimestre do setor de duas rodas

“Mudou tudo.”

Andy Levin, congressista estadunidense do partido Democrata, a respeito da visão federal sobre políticas de incentivo a veículos elétricos no governo Joe Biden ante a do governo Donald Trump

RES PONSA BIUDA DE

Pratique
no trânsito.

AUTODATA

Os patrocinadores desta edição

