

# AUTODATA



From the Top  
Monica Panik,  
da SAE Brasil

ESPECIAL EM 22 PÁGINAS

## Elétricos • Etanol • Célula de combustível Motores a combustão • Diesel Euro 6



### MERCADO 1

Participação de  
importados cai nos  
últimos dez anos

### MERCADO 2

Pesquisas tentam  
decifrar o cliente no  
pós-pandemia

### FORNECEDORES

Os melhores do ano  
de Grupo Caa e  
General Motors



# Novo Volkswagen e-Delivery.

O primeiro caminhão 100% elétrico produzido no Brasil.



Acesse  
nosso QR code ou  
[www.vwco.com.br](http://www.vwco.com.br)  
e saiba mais sobre  
o e-Delivery.



 Volkswagen Caminhões e Ônibus

 Volkswagen Caminhões e Ônibus

 @vwcaminhoes



No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.



Caminhões  
Ônibus



**MERCADO  
LANÇAMENTO**

VW e-Delivery coloca Brasil como protagonista em eletrificação: País produz, desenvolveu e testou um veículo 100% elétrico.

**18**

Divulgação/VW

**MERCADO  
LANÇAMENTO 2****28**

Pequenos no tamanho e grandes nos preços, os importados Mini SE e Fiat 500e ampliam oferta de elétricos compactos no Brasil

**30****TECNOLOGIA  
ETANOL**

Etanol surge, novamente, como uma boa alternativa para o futuro: VW Brasil aposta suas fichas no biocombustível.

**TECNOLOGIA  
MOTOR A COMBUSTÃO****34**

Não há dúvidas quanto ao fim das emissões de carbono, mas até 2050 nem todos os cantos do planeta verão elétricos dominando a cena

**38****EMISSIONES  
MOTORES DIESEL**

Há risco de que nem todos os envolvidos estejam prontos para colocar no mercado veículos Euro 6 até janeiro de 2023

**CONJUNTURA  
IMPORTADOS****44**

Participação dos importados no mercado interno cai ao menor nível desde 2007 e caminha para ficar abaixo dos 10% em breve

**50****CONJUNTA  
COMPORTAMENTO**

Duas pesquisas indicam como a Covid-19 influencia, geralmente de forma positiva, a intenção de comprar um carro

**EVENTO  
SEMINÁRIO AUTODATA****60**

Não fossem os semicondutores e outras desorganizações na cadeia pela pandemia crescimento seria ainda maior em 2021

**68****RECONHECIMENTO  
PRÊMIO AUTODATA 2021**

Caderno especial traz um pouco mais sobre ações, iniciativas e planos dos concorrentes ao maior reconhecimento da indústria no País

**RECONHECIMENTO  
FORNECEDORES****98**

As listas completas dos fornecedores premiados no Brasil e América do Sul neste ano por duas montadoras, Caa e General Motors

**102****OPINIÃO  
ARTIGO**

Leandro Alves, de AutoData, questiona o que falta aos líderes empresariais para liderarem uma transformação dos negócios

**AUTODATA**  
Empresarial**106 FASTPLAST**

Ao desenvolver peças em fibra de carbono, empresa já está preparada para a eletromobilidade no Brasil.

**108 AGÊNCIA AUTODATA  
NEGÓCIOS**

As movimentações e novidades das empresas do setor automotivo

**111 AGÊNCIA AUTODATA GENTE**

As movimentações e novidades dos profissionais que atuam no setor automotivo no Brasil e no mundo

**8****LENTEs**

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

**10****FROM THE TOP**

Monica Panik, da SAE Brasil, fala sobre a tecnologia do hidrogênio e seus caminhos

**112****FIM DE PAPO**

As frases e números mais relevantes e irrelevantes do mês, escolhidos a dedo pela nossa redação



# O exemplo de Dierckx

Por Marcos Rozen, editor

Provavelmente você não conhece Juan Dierckx, um simpático belga radicado no Brasil, 67 anos. Vamos apresentá-lo. Dierckx é um sujeito que viveu apaixonado pelo VW SP2 por longos quarenta anos. Comprou um em 2012. Interessado em devolvê-lo a seu estado original, procurou literatura especializada. Não encontrou nada. Descobriu não existir sequer um livro sobre o SP2. Em nenhum lugar do mundo.

Dierckx, vida ganha, sossegado, poderia ter praguejado, reclamado na internet, ora bolas, onde já se viu. E, depois, deixado para lá. Mas é um sujeito diferente: escolheu ele mesmo escrever o tal livro. Experiência zero. Procurou dezenas de pessoas. Encontrou o designer do SP2, José Vicente Novita Martins, o Jota. Fez mais contatos. Escreveu o livro. Levou dois anos e meio.

Livro pronto, final feliz. Não: faltou uma editora para publicá-lo. Comercialmente desinteressante. Bancou a impressão do bolso e se fez o responsável pela comercialização. Lançou o livro. E agora não consegue atender o volume de interessados em adquiri-lo.

Pessoalmente, faria uma estátua em sua homenagem. Não pela obra, por sinal ótima, mas pela iniciativa. Pode não parecer, mas ela tem muito em comum com diversas reportagens e entrevistas que **AutoData** apresenta nessa edição.

Mostramos neste mês várias iniciativas, opiniões e fatos sobre algo que diz respeito diretamente ao futuro da nossa indústria automotiva: nossa matriz energética. Para onde vamos, o que queremos? Etanol? Célula de Combustível? Elétricos? Combustão mais limpa? E o Euro 6? Está tudo aqui, nas páginas a seguir.

Seria interessante se em vez de praguejarmos contra tudo isso nos uníssemos, consultássemos especialistas, traçássemos um plano conjunto, trabalhássemos com muito afinco e investíssemos para criar uma obra nossa, do zero. Uma obra que, além de séria e inédita, mostrasse o quanto somos, sim, dedicados e apaixonados por essa indústria. E como queremos que ela seja cada vez mais representativa no mundo.

Uma coisa assim, como a que fez Juan Dierckx. Quem se habilita?



autodata.com.br



AutoDataEditora



autodata-editora



@autodataeditora

## 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, Hairton Ponciano Voz, Lúcia Camargo Nunes **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR e divulgação **Capa** Foto: Divulgação/VWCO **Comercial e publicidade** tel. PABX 11 3202 2727: André Martins, Guilherme Christians, Luiz Gidas; Luciana Di Biasio, assistente de marketing **Assinaturas/atendimento ao cliente** tel. PABX 11 3202 2727 **Departamento administrativo e financeiro** Isidore Nahoum, conselheiro, Thelma Melkunias, Hidelbrando C de Oliveira, Vanessa Vianna **ISN** 1415-7756 **AutoData** é publicação da AutoData Editora e Eventos Ltda., Av. Guido Caloi, 1000, 4º andar, sala 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



# A OITAVA MARAVILHA DO MUNDO

FICOU MELHOR AINDA.

TIGGO **8**  
TURBO **GDI** 7 LUGARES





# CAOA CHERY MELHORIA CONSTANTE

O PROGRAMA CAO A CHERY MELHORIA CONSTANTE

ACABA DE IMPLEMENTAR IMPORTANTE ATUALIZAÇÃO DE SOFTWARE NO

## TIGGO 8 TURBO GDI 7 LUGARES

**TRATA-SE DO SISTEMA ANDROID AUTO**

AGORA INSTALADO DE FÁBRICA NA CENTRAL DE CONECTIVIDADE DO TIGGO 8.

**O QUE JÁ ERA UMA MARAVILHA FICOU MELHOR AINDA.**

**TELA DE 10,25"** COM DEFINIÇÃO TFT SENSÍVEL AO TOQUE

AGORA

**COMPLETÍSSIMA**

COM



Android Auto

NOVO

- + interatividade
- + tecnologia
- + conforto
- + praticidade



Apple CarPlay



Android Auto

### CONVITE AOS PROPRIETÁRIOS

Os proprietários de Tiggo 8 poderão obter essa atualização gratuitamente, agendando visita ao Serviço de Pós-Vendas das Concessionárias CAO A Chery ou deixando essa atualização para a próxima revisão periódica.



CAOA CHERY  
QUALIDADE, TECNOLOGIA E DESIGN

No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.





Divulgação/Marcopolo

### FINÓRIO CONHECEDOR

A partir da quarta-feira, 4, e até a terça-feira, 31 de agosto, os amigos de Valter Gomes Pinto, da Marcopolo, falecido em 2013, terão a oportunidade de, em viagem a Caxias do Sul, RS, visitarem a exposição Seu Valter, Humanidade e Sucesso. A exposição vem a bordo do livro de mesmo nome, sem a pretensão de ser autobiográfico, e que reúne depoimentos de mais de cem amigos para tentar responder a uma questão: quem era o seu Valter, festeiro, humilde, generoso – um passofundense que amava Caxias do Sul e a sua Festa da Uva. E que muito se empenhou pelo crescimento da empresa, que ele conheceu em 1967, como funcionário, com o nome de Nicola.

### FINÓRIO CONHECEDOR 2

O livro tem 252 páginas e foi editado pela Editora São Miguel sob a organização de Vêra Stedile Zattera, e a exposição espera por nós na Galeria Municipal Gerd Bornheim, no Centro da cidade, com memorabilia também composta por suas canetas, suas máquinas fotográficas e por muitas de suas gravatas. A chamada do press release distribuído em fins de julho a respeito de livro e exposição nomina seu Valter como dono de "caráter altruísta e visionário", e eu concordo com essa avaliação.

### FINÓRIO CONHECEDOR 3

Mas vou além: seu Valter, para quem conviveu com ele, para quem foi convidado à sua mesa principalmente nas estadas em São Paulo, era um cavalheiro muito bem educado e finório conhecedor da natureza humana e da Divina Comédia. Foi, sempre, uma companhia perfeita.

### SÓ CALMON QUERIA A MICHELIN

A Michelin completou seus primeiros 40 anos de Brasil no mês passado produzindo, aqui, pneus para caminhões e ônibus, para máquinas agrícolas, de mineração e de terraplenagem, para motos e bicicletas em mais três unidades além das pioneiras Campo Grande e Itatiaia, RJ.

### SÓ CALMON QUERIA A MICHELIN 2

Mas poucos se recordam que a vinda da empresa para cá foi uma autêntica batalha desde meados dos anos 70, pois a Michelin ganhou, de maneira transversa, a imediata inimizade da Anip e de suas associadas, à época Firestone, Goodyear e Pirelli, por causa da atitude do então ministro da Indústria e Comércio, Ângelo Calmon de Sá, que publicamente apoiava a vinda da Michelin e de seus pneus radiais declarando, para quem quisesse ouvir, que os Michelin eram superiores ao que se fazia aqui. Aí a Anip emputeceu em defesa da tecnologia nacional, "atrelada à das matrizes: nossos pneus são tão bons quanto quaisquer outros do mundo".



#### Por Vicente Alessi, filho

Sugestões, críticas, comentários, ofensas e assemelhados para esta coluna podem ser dirigidos para o e-mail [vi@autodata.com.br](mailto:vi@autodata.com.br)





# RESPIRANDO HIDROGÊNIO

**M**onica Saraiva Panik é diretora de relações internacionais da Associação Brasileira de Hidrogênio e Mentora da Mobilidade a Hidrogênio da SAE Brasil.

Recentemente foi nomeada pela TUMI, a Transformative Urban Mobility Initiative, órgão da agên-

cia de cooperação internacional do governo alemão e do Ministério de Cooperação e Desenvolvimento Econômico da Alemanha, como uma das Mulheres Notáveis do Transporte 2021.

Ela ainda é curadora da Biosphere World Expo, Summit e Digital, a BW, e especialista em tec-

nologias de hidrogênio de células a combustível.

Nesta entrevista, concedida por vídeo conferência a partir da Alemanha, ela falou sobre os desafios do desenvolvimento da tecnologia de célula de combustível para veículos, o papel do etanol neste processo e mais. Acompanhe.

## **Existem oportunidades para desenvolvimento de célula de combustível no Brasil?**

Sim, o Brasil tem tudo para conseguir. O próprio lançamento do caminhão elétrico da Volkswagen, o E-Delivery, por exemplo, vai nessa direção. Seria só uma adaptação da plataforma para uma versão a hidrogênio, porque o powertrain elétrico já está lá, só muda a fonte da eletricidade. Há ainda uma demanda do Uruguai, que quer dois veículos a hidrogênio em 2023, e se essa demanda não for atendida pelo Brasil o será pelos chineses.

## **Mas já houve iniciativas anteriores nessa direção. Por que não prosperaram?**

Sim, em 1998 o PNUD, Programa das

Nações Unidas para o Desenvolvimento, por meio do GEF, Global Environment Facility, lançou um programa de demonstração de ônibus movidos a célula de combustível em países em desenvolvimento. Foram escolhidos, além do Brasil, China, Egito, Índia e México. Os que realmente saíram do papel foram na China e no Brasil, onde a tecnologia foi inclusive nacionalizada, com quatro ônibus construídos localmente, e uma estação de produção e abastecimento de hidrogênio na garagem da operadora em São Bernardo do Campo. Durou dez anos, de 2006 a 2016, com operação dos veículos no Corredor ABD, transportando 2 mil passageiros por dia. O programa encerrou-se por ter um prazo fixo determinado, mas na





Arquivo Pessoal

época não havia a mesma atenção ao tema que há hoje. Se esta mesma iniciativa ocorresse agora haveria muito mais.

### **De qualquer forma há boas perspectivas neste sentido?**

Desde 2017 o hidrogênio deixou de ser visto apenas como um combustível para o setor de transportes e passou a ser visto como um pilar da descarbonização para todos os setores da economia. Foi um marco. Países da Europa e Ásia e Estados Unidos chegaram à conclusão que para atingir as metas do Acordo de Paris o que estavam fazendo até então não era suficiente. Hoje mais de trinta países já tem definidas suas estratégias para o hidrogênio.

### **A tecnologia da célula de combustível já é conhecida há vinte anos. Por que não temos veículos deste tipo produzidos em larga escala ainda?**

O desenvolvimento andou a passos de tartaruga nesse período, foi bem mais lento do que se esperava no começo. Houve muito investimento, principalmente na Alemanha, Estados Unidos e Japão, mas apenas o setor de transportes estava envolvido, o foco estava apenas nele, todas as decisões dependiam só das montadoras. Estamos falando de cinco, sete empresas, é pouco para uma tecnologia que representa uma ruptura de conceitos. Assim o nível de investimento, mesmo que alto, não foi o suficiente para avançar na velocidade projetada inicialmente. Por isso as metas climáticas foram importantes, para criar uma conscientização de que era preciso expandir esse desenvolvimento. Atualmente são mais de cem empresas envolvidas, de diversas áreas.

### **E em que ponto está hoje, falando especificamente de veículos?**

O veículo movido a célula de combustível é um veículo elétrico. O desenvolvimento da tecnologia de célula de combustível está presente hoje nos veículos

híbridos, por exemplo. É verdade que isso, por outro lado, também ajudou a dispersar os investimentos em célula de combustível. É natural que se queira esticar os períodos de desenvolvimento, todas as empresas fazem isso. Mas hoje as áreas de inovação têm muito mais poder de decisão e orientação estratégica do que antes.

**Fala-se muito sobre a célula de combustível a etanol e seu papel no futuro da indústria automotiva brasileira. Ela é realmente viável?**

“Se o programa dos ônibus movidos a hidrogênio do Corredor ABD, encerrado em 2016, começasse hoje, teria recebido muito mais atenção”

Os prazos de desenvolvimento atuais são bem mais curtos. Alguns anos atrás chegou-se a formar um grupo para desenvolver um reformador embarcado, ainda em banco de teste. O fato é que o etanol é, sim, uma fonte de hidrogênio, e o Brasil é o centro de competência para esta tecnologia. O que precisa ser feito é definir um padrão, estabelecer quanto de etanol seria necessário no veículo para alcançar determinada autonomia, quanto hidrogênio seria produzido numa dinâmica veicular etc. Resumindo, é preciso investimento, pois conhecimento nessa área o Brasil já tem.

**Quais seriam as dificuldades técnicas?**

Para funcionar o veículo a célula de combustível precisa de hidrogênio e de oxigênio. Quando se liga um veículo deste tipo um compressor é ativado para retirar oxigênio do ar e injetar no sistema para que ele comece a funcionar. O reator quebra as moléculas e



Divulgação/EMTU



NOVO  
**RENAULT  
ZOE E-TECH**  
100% elétrico

DPZ&T



o elétrico mais vendido  
na Europa chegou ao Brasil  
**385 km de autonomia,  
zero emissão, zero ruído**





de um lado gera vapor d'água que sai pelo escapamento e de outro energia elétrica para mover o veículo. A fonte do hidrogênio pode estar no próprio veículo e no caso do etanol haveria um reformador para isso, e há emissão de CO<sub>2</sub> neste processo, que precisa ser filtrado. Embarcar o sistema requer um grande desenvolvimento, ele precisa ser compacto, e ele precisa conversar com os outros sistemas e componentes do veículo. Outra hipótese seria ter o reformador no posto e já abastecer direto com hidrogênio. Existem dois caminhos e é preciso um estudo de viabilidade técnica. O desenvolvimento da van da Nissan, por exemplo, é do tipo embarcado, mas pelo tipo de célula adotado, que é pequena, ele demora meia hora para ligar. Pode ser que com o tempo se alcance uma maturidade tecnológica que elimine essa limitação. No caso de geração do hidrogênio pelo gás natural há enxofre, que precisa ser purificado para não destruir a célula. Mas isso não é algo desanimador, é apenas uma questão de desenvolvimento e testes. É preciso de alguém que queira fazê-lo.

#### **Não há mais dúvidas com relação à segurança no posto quanto à estocagem do hidrogênio?**

Havia isso antigamente, agora já existe conhecimento suficiente de como deve ser a estrutura para recebê-lo. Na Alemanha já há bombas de combustível em postos comuns, junto com outros combustíveis. A mesma coisa vale para o hidrogênio a bordo de um veículo, é algo que já foi testado e certificado, não é mais problema, a segurança não é mais uma barreira. A única limitação, em realidade, é o investimento. Mas se o Brasil ignorar a rota da eletrificação, seja ela a partir do etanol, hidrogênio, seja o que for, a indústria brasileira vai morrer. Será substituída pelos importados. Todas as rotas são válidas desde que se aceite que o caminho é esse, da descarbonização, da tendência pela eletrificação. Caberá definir mercado-

“Deveremos ter os primeiros caminhões movidos a célula de combustível em 2025. Já existem até alguns caminhões rodando, mas são de frotas pequenas.”



Divulgação/Toyota



Divulgação/Hyundai

“Ninguém na Europa está falando sobre o etanol, e quem tem que falar sobre o etanol é o Brasil, o setor, mostrar a solução, que ele pode ser usado para gerar hidrogênio.”



logicamente qual a melhor forma, o melhor custo-benefício.

### **Em quanto tempo teremos, a nível mundial, modelos movidos a célula de combustível em grande escala?**

Veículos já existem, como o Toyota Mirai. A própria Toyota prepara no Japão uma fábrica com capacidade de produção de 30 mil unidades por ano deste tipo de veículo. Já podemos considerar isso como produção em massa. E hoje já se entende que para veículos de grande porte não há como ser só elétrico, porque são necessárias muitas baterias. Aqui a célula de combustível faz muito mais sentido e por isso os investimentos estão sendo direcionados mais para esse segmento. Deveremos ter os primeiros caminhões movidos a célula de combustível em 2025. Já existem até alguns caminhões rodando, mas são frotas pequenas.

### **A Daimler investiu muito nessa tecnologia. Por que ela ainda não tem modelos a célula de combustível à venda?**

De fato ela investiu muito, tanto quanto a Toyota. Mas são culturas diferentes, a alemã e a japonesa, cada uma tem seu ritmo. A Daimler tem tudo, tecnologia, mão de obra e investimento. Em caminhões começarão em 2025, já foi anunciado. Outros tipos de veículos dependem só de uma tomada de decisão.

### **Todos os países que utilizarão hidrogênio têm condições de produzi-lo?**

Os países da Europa e Ásia importarão hidrogênio. Para transportá-lo será preciso utilizar um transporte marítimo, e hoje está em estudo a forma de fazê-lo. Em gás o navio seria praticamente um tanque. Outra opção seria liquefazer o hidrogênio, transformá-lo para líquido, na forma de amônia, ou querosene de aviação, ou usar o e-metanol. O setor marítimo vai usar o hidrogênio, e poderia abastecer o próprio navio. O setor aéreo também vai. Mas ninguém aqui na Europa está falando sobre o

etanol, e quem tem que falar sobre o etanol é o Brasil, o setor, mostrar a solução, e que ele pode ser usado para isso, exportado, reformado no destino. É uma área para ser explorada, e há demanda para isso.

### **E os países e empresas petrolíferas, como ficam neste quadro?**

Várias empresas do setor já estão participando ativamente dessa mudança. Aqui no Brasil mesmo a Petrobras participou do projeto dos ônibus movidos a célula de combustível no Corredor ABD. A maioria das empresas petrolíferas têm envolvimento nesta nova tecnologia do hidrogênio, elas não querem ficar para trás. Quem não o fizer vai perder o bonde.

---

“Omã e Arábia Saudita já anunciaram projetos gigantescos para produção de hidrogênio verde. Eles perceberam que é mais rentável gerar um combustível que não precisa ser explorado debaixo da terra.”

---

### **Mas eles farão o que com todo o petróleo que têm?**

As emissões serão reduzidas drasticamente quando o petróleo deixar de ser fonte de energia. Será o processo oposto ao do hidrogênio, que era elemento químico e se transformou em gerador de energia. O petróleo se tornará um elemento químico. Ele vai entrar em uma cadeia de economia circular, e isso é necessário. Países como Omã e Arábia Saudita já anunciaram projetos gigantescos para produção de hidrogênio verde. Eles já perceberam que é mais rentável gerar um combustível que não precisa ser explorado debaixo da terra.

**Há algumas propostas em estudo para utilizar o hidrogênio em motores a combustão. Isso pode funcionar?**

Isso já foi testado nos últimos vinte anos e mais do que renegado. Não há eficiência desejada e ainda gera emissão. Não adianta, mas mesmo assim esse ponto às vezes vai e volta. Ocorre que algumas pessoas já entenderam que o mundo produzirá hidrogênio verde em grande escala e algumas cabeças, em vez de buscar novas tecnologias, querem apenas manter o que já existe.

“Uma companhia chinesa que só produz motores a diesel comprou boa parte de uma empresa de célula de combustível do Canadá. O CEO justificou: temos 4 mil funcionários e preciso garantir que eles não percam o emprego.”

**Seria possível, ao menos teoricamente, criar um motor a combustão interna com índice de emissão zero?**

Não, porque no motor a combustão interna há queima para seu funcionamento. Já no motor a célula de combustível o que acontece é uma reação química, sem queima, e por isso não há emissão. Além disso ele tem outras vantagens, como não haver peças móveis, ser mais silencioso etc. Mas o motor a combustão continuará, as empresas que produzem peças para eles têm suas áreas de eletrificação, de células a combustível. Será uma transição: não é que será desativado tudo e pronto. Um bom exemplo é o de uma companhia chinesa que só produz motores a diesel e comprou boa parte das ações de uma empresa de célula de combustível do Canadá. O CEO justificou: temos 4 mil funcionários e preciso garantir que eles não percam o emprego. Estão fazendo a transição e manterão os negócios atuais até quando der, e enquanto isso investem em novas soluções para fornecê-las aos poucos até que se tornem a maior parte do faturamento. ■



Divulgação/Toyota





Não importa **quando**  
o amanhã se tornará hoje.

Soluções desenhadas para o futuro disponíveis no presente. Nosso diverso portfólio de produtos permite a realização de importantes avanços tecnológicos para a mobilidade do amanhã.



# Nós também fazemos elétricos

VW e-Delivery coloca Brasil como protagonista em eletrificação: não apenas produz, mas já desenvolveu e testou um veículo 100% elétrico.

**O** Brasil não está mais à parte do mapa da eletrificação veicular: já desenvolveu, testou e agora produz um veículo 100% elétrico, o caminhão VW e-Delivery, apresentado pela Volkswagen Caminhões e Ônibus em 13 de julho de 2021, desde já uma data histórica para a indústria automotiva nacional.

O modelo chega com um lastro importante: opção de compra de mais de 1,6 mil unidades pela Ambev, vinte encomendas da Coca-Cola Femsa, uma unidade em testes na JBS e, no primeiro dia de opera-

ção comercial, quinze unidades vendidas para clientes que sequer viram o caminhão de perto.

Nada mal para um modelo com preço inicial alto – R\$ 780 mil para a versão de 11 toneladas com três packs de bateria, três vezes acima do preço do Delivery convencional. Mas nada que tenha afugentado os clientes, conforme lembrado por Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da Volkswagen Caminhões e Ônibus:

"O preço assusta, mas não há gasto





Divulgação/VWCO

com diesel e os planos de manutenção são bem reduzidos. Calculamos que em cinco a seis anos de operação o investimento é pago se comparado com os equivalentes a diesel”.

As linhas de Resende, RJ, iniciaram a produção do e-Delivery ao ritmo de vinte unidades por mês, mas já no ano que vem este movimento deverá subir para cem veículos mensais. Alouche garante que não há limitação: há como produzir mais se a demanda vier.

São duas as configurações do VWCO e-Delivery: 11 toneladas 4x2, com 10,7 toneladas de PBT e 6,3 toneladas de carga útil, e 14 toneladas 6x2, que oferece 14,3 T de PBT e 9,1 t de carga útil.

### MUDANÇAS EM RESENDE

Para produzir seus modelos 100% elétricos a VWCO criou no Complexo Industrial de Resende estrutura dedicada à eletrificação dos caminhões que, mais à frente, será usada também por outros modelos. O e-shop, como foi batizado, está instalado no fim da linha de montagem da fábrica, onde os e-Delivery convivem com os modelos a diesel. O processo de produção é semelhante – a cabine do elétrico, por exemplo, é a mesma dos VW Delivery a combustão.

Essa convivência de diesel com elétricos nas linhas permite, segundo a VW Caminhões e Ônibus, elevar os ganhos de eficiência na fábrica.

Para produzir caminhões elétricos em Resende a companhia desembolsou R\$ 150 milhões e formou parcerias. Replicou a experiência do Consórcio Modular na fábrica sul-fluminense para o e-Consórcio, formado por CATL, Moura, Weg, Bosch, Meritor, Semcon, Siemens e Eletra. Mais próximo ao lançamento ganhou reforço da ABB e da GDSolar. O objetivo é entregar ao cliente não apenas o caminhão mas toda a infraestrutura necessária para que ele rode com energia limpa.

A VWCO oferece aos compradores duas opções de baterias: são pacotes de três ou seis módulos – e quanto maior a autonomia maior o preço de aquisição, pois são as baterias os componentes que mais encarecem o veículo elétrico. O preço para o modelo de 11 toneladas com três packs de bateria é R\$ 780 mil, que sobe para R\$ 967 mil para o modelo com seis packs, e R\$ 795 mil para o de 14 toneladas com três e R\$ 980 mil com seis.

Afirma a fabricante que é possível percorrer até 250 quilômetros com uma carga, dependendo da configuração, e alcançar 80% da recarga em 45 minutos, caso seja



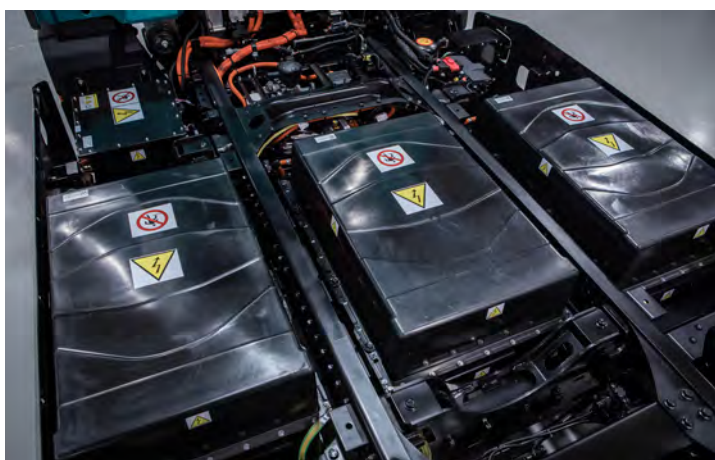


usado um carregador de alta tensão. O sistema de regeneração de frenagem ainda auxilia no carregamento das baterias durante a operação.

O motor elétrico, fornecido pela WEG, alcança 300 kW, equivalente a 408 cv segundo a VWCO. O ganho está nos 2 mil 150 Nm de torque máximo, alcançado em baixa rotação. A empresa calcula em 96% a eficiência energética do caminhão.

O motor é acionado assim que o motorista gira a chave. A bateria recebe o comando da central de controle e compartilha com o sistema de gerenciamento, que por sua vez o envia à central de distribuição, responsável por acionar o inversor de tração do motor elétrico. Ao entrar em ação o motor envia sua força diretamente ao cardã, que distribui para o eixo de tração do e-Delivery – que não usa transmissão: suas rodas giram diretamente com a força do motor.

Como o motor foi posicionado na parte traseira do caminhão ficou mais fácil ex-



pandir o chassi e produzir diferentes configurações. As baterias ficam posicionadas no centro do chassi e acionam, também, os outros sistemas elétricos e eletrônicos do veículo, como ar-condicionado, multimídia e tomadas de força.

"Colocamos a bateria no centro do chassi e montamos o caminhão ao redor dela", explica Argel Franceschini, gerente de e-Mobility da VWCO. "São três módulos: a cabine com seus auxiliares, as baterias e a parte traseira, onde está o powertrain. O e-Delivery é a base para outros futuros



# A mais avançada tecnologia acaba de embarcar.



Imagens meramente ilustrativas. Consulte o representante de sua região para saber mais sobre os modelos e suas configurações.



**Marcopolo GB**

**Leva você ao futuro.**



Conheça mais em :

**[marcopolog8.com](http://marcopolog8.com)**





produtos elétricos, que poderão usar a mesma estrutura modular."

Para a manutenção preventiva são oferecidos planos que englobam troca de fluidos, filtros, correia do compressor do ar-condicionado, lubrificação de componentes mecânicos, rolamentos, palhetas do limpador de para-brisa e tambores e lonas do sistema de freio.

#### NOVO MODELO DE NEGÓCIO

Já há alguns anos as empresas fabricantes de caminhões transformaram seu departamento de vendas em algo maior. Não basta vender apenas os veículos: a ideia é oferecer ao cliente pacote completo de serviços tais como manutenção programada, telemetria e outros. No e-Delivery isso vai além.

"Ofereceremos soluções até o fim da vida útil da bateria, inclusive a sua reciclagem", diz o CEO Roberto Cortes. "O cliente terá, além dos ganhos ambientais e de ruído, economia no uso da aplicação: há menos necessidade de manutenção e a energia tem custo menor do que o diesel."

Convidadas a integrar o Consórcio Modular ABB, GDSolar e Siemens estão de olho em outro negócio: a infraestrutura que muitos compradores demandarão

junto do caminhão elétrico. Partem da premissa que o cliente que adquirir um e-Delivery buscará, também, estruturar seu negócio para a recarga. E aí entram com carregadores, estrutura elétrica, placas fotovoltaicas etc.

A intenção é fazer as vendas sob medida para que o cliente não compre produtos ou serviços menores ou maiores do que a necessidade:

"Estamos iniciando um novo processo de venda", assegura Alouche. "Éramos acostumados a vender caminhão e agora passaremos a vender consultoria: qual caminhão é o melhor para o negócio, qual a infraestrutura ideal para a frota, quais serviços serão demandados... Este será o novo padrão".

Por causa dessa mudança a VWCO, nesta primeira etapa, priorizará o Brasil para a venda do e-Delivery. Cortes afirma, porém, que o produto e seus arredores chegarão em breve a outros países da América do Sul.

E sinalizou que a rota da eletrificação do portfólio deverá continuar nos chassis de ônibus: "Um passo de cada vez. Priorizamos os caminhões e agora, com a estrutura de produção pronta, devemos avançar em ônibus". ■



# NEO RODAS

## ELEITA

### "MELHOR FORNECEDOR DO ANO"

### DA CAO A CHERY

(PLANTA JACAREÍ - SP)



Esse Prêmio, recebido pela terceira vez, reforça o compromisso de entregar as melhores rodas de alumínio para o setor automotivo do Mercosul, com qualidade, segurança e pontualidade.

A Neo Rodas agradece a Caoa Chery pelo reconhecimento e dedica este prêmio a todos seus colaboradores e parceiros.

NEO  
RODAS  
[www.neorodas.com.br](http://www.neorodas.com.br)







Divulgação/VWCO

# Quando Steve Jobs encontrou Pedro e Bino

Desenvolvimento local do caminhão elétrico colocou a engenharia brasileira em nível acima dentro do Grupo Traton

Foi há quatro anos, em Hamburgo, Norte da Alemanha, que o VW e-Delivery surgiu ao público. Semanas depois o modelo foi um dos destaques da Volkswagen Caminhões e Ônibus na Fenatran, já no Brasil, sinalizando que algo mais do que um simples conceito estava por vir.

"Depois daquilo nunca mais me senti com um cliente sem falar sobre caminhão elétrico", atesta Argel Franceschini, gerente de e-mobility da VWCO. "Até então ninguém perguntava sobre eletrificação. Precisamos, às vezes, mostrar ao cliente o que ele pode precisar. Repetindo o que Steve Jobs dizia sobre o iPhone, até conhecê-lo ninguém precisava de um".

Franceschini, durante esses quatro anos, dirigiu o projeto do e-Delivery. Ele conta que o desenvolvimento nasceu em paralelo com a nova geração do Delivery a diesel, com uma equipe bem pequena. Após a Fenatran, e o interesse gerado, ali, pelo caminhão elétrico, foi preciso reforçar a equipe.



"Papel em branco, dez engenheiros novos, três a quatro dedicados e o resto como suporte da fábrica. Partimos do zero, com equipe nova, em um mundo completamente diferente daquele do qual estávamos acostumados. Dedicamos muito esforço e empenho em software e seus controles. Esse é o grande segredo do projeto: foi onde conseguimos refinar e dar maturidade de controle e precisão no veículo."

Mais de cinquenta fornecedores novos foram cadastrados para testes e avaliações. Os testes, aliás, foram um caso à parte: como testar a bateria? Algumas das análises foram também criadas do zero, dadas as poucas referências globais. As parcerias formadas com o e-Consórcio, segundo ele, foram importantes e aceleraram o processo.

Mas nada ajudou mais do que o interesse da Ambev que, ao sinalizar intenção de comprar 1,6 mil unidades de um caminhão que ainda nem estava em produção, ofereceu sua operação como campo de testes práticos para o e-Delivery: "Foi fantástico. Fizemos parte do desenvolvimento do produto a partir de uma aplicação real. Um alimentou o outro".

Segundo Franceschini os testes práticos na operação da Ambev aceleraram em pelo menos um ano o lançamento do caminhão e-Delivery: "Colocamos o produto no mercado em três anos, sendo que sem a Ambev levaríamos de quatro a cinco".

No total foram mais de 45 mil quilômetros de testes em aplicação real e mais de 400 mil quilômetros em testes de durabilidade, sem emitir um único grama de CO<sub>2</sub>. O resultado foi o reconhecimento, dentro do Grupo Traton, de uma engenharia capaz de prover soluções em eletrificação:

"A grande beleza disso tudo é que, hoje, a engenharia brasileira está posicionada no mesmo nível da sueca, da alemã, da estadunidense. Não precisamos mais esperar soluções virem de fora: nos reunimos aqui para discutir plataformas, desenvolvimento. Colocamos a engenharia brasileira em um patamar inédito". ■



**S** A B E A Q U E L E  
**S E X T O S E N T I D O**  
 S E M P R E A L E R T A  
 P A R A I M P R E V I S T O S ?

O **O N S T A R**  
 T R A N S F O R M O U I S S O  
 E M **T E C N O L O G I A .**



RESPOSTA AUTOMÁTICA  
EM CASO DE ACIDENTE



RECUPERAÇÃO  
VEICULAR



SERVIÇOS EM CASO  
DE EMERGÊNCIA



COMANDOS  
REMOTOS



ROAD  
ASSISTANCE



BOM  
SAMARITANO



AGENTE



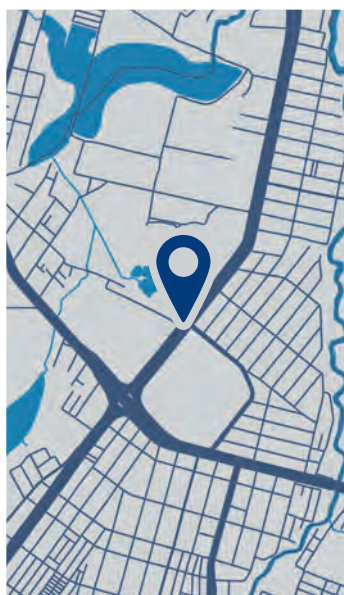
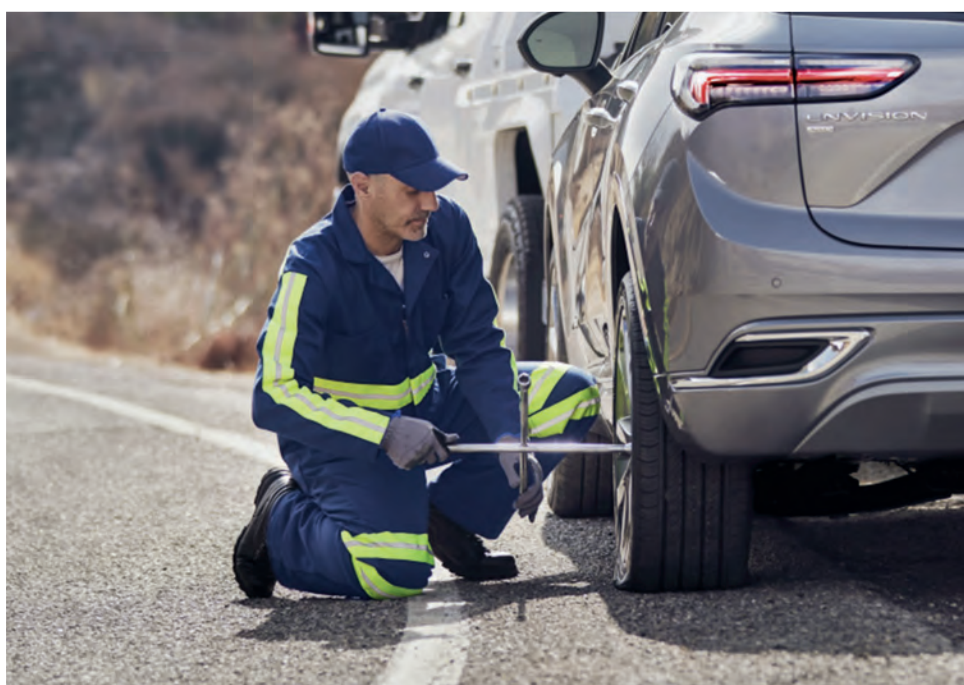
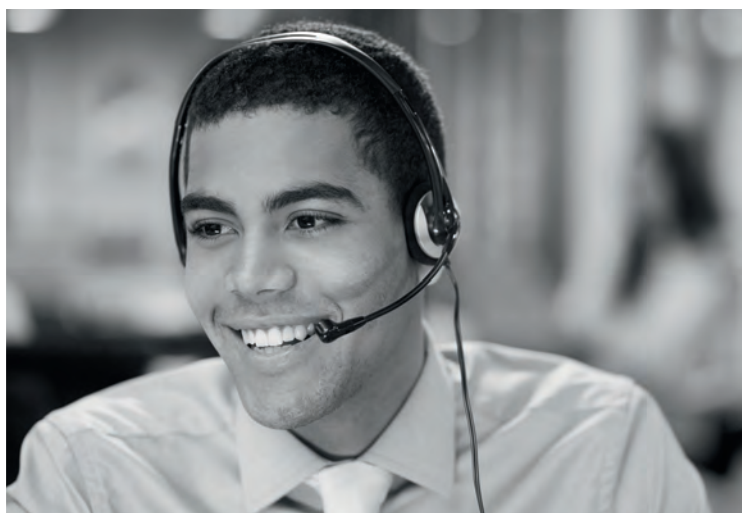
**No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.**

Os veículos Chevrolet estão em conformidade com o Proconve - Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores. SAC: 0800 702 4200.





FALE COM NOSSO  
ASSISTENTE VIRTUAL  
NO WHATSAPP  
E SAIBA MAIS  
SOBRE O ONSTAR.



Chevrolet OnStar está sempre on para proteger você de imprevistos nas ruas e estradas. Com ele, a ajuda chega sem nem precisar pedir. É proteção ativa 24h por dia em caso de acidentes, panes, recuperação veicular e muito mais.



**SEMPRE ON  
PRA PROTEGER VOCÊ.**  
#SempreOn



Divulgação/Mini

# Desmedidos diminutos

Pequenos no tamanho e grandes nos preços, os importados Mini SE e Fiat 500e ampliam oferta de elétricos compactos no Brasil – e por exatamente o mesmo valor

Um calcanhar de Aquiles dos carros elétricos é o preço. Um modelo compacto, por exemplo, chega a custar de três a quatro vezes mais do que um similar a combustão. É relativamente aceitável essa valoração quando considerado que o custo das baterias, além de elevado, compõe a maior fatia da equação, o que se soma à oferta 100% importada com dólar a R\$ 5 e o fator novidade/vanguardismo tecnológico. O mais recente lançamento da Mini tenta, ainda que não exatamente consiga, quebrar essa equação: o primeiro modelo 100% elétrico da gama Cooper a desembarcar

no mercado brasileiro custa em torno de somente 12% a mais do que seu similar a combustão.

Seria uma ótima notícia não fosse o tal similar a combustão igualmente caro, produto de nicho, do segmento premium, e de tabela próxima e às vezes superior a SUVs de luxo que têm dobro ou mais de seu tamanho. A aceitável lógica do preço muito próximo do elétrico para aquele a combustão perde apelo ao descobrir-se que a novidade, batizada Mini Cooper SE, custa R\$ 240 mil – pelo Mini Cooper S, mecânica tradicional, pede-se R\$ 215 mil.

Dentro do exclusivo, exclusivíssimo



universo Mini e de seus clientes, porém, o cálculo faz bem mais sentido. Seria então espécie de fogo amigo no portfólio Cooper, ainda que os modelos elétricos não produzam queima? De certa forma sim. Ocorre que a Mini, marca do Grupo BMW, anunciou em março que seu último carro a combustão será lançado em 2025 e que, até 2030, seu portfólio será 100% elétrico.

Por aqui os eletrificados já representam em torno de 60% das vendas da linha Countryman, em versão híbrida plug-in. Rodrigo Novello, diretor de vendas e marketing da Mini, evitou dar números e fazer prognósticos com relação à linha Cooper, mas não esconde sua aposta alta no elétrico: "Nossa meta inicial foi alcançada na metade do tempo previsto e por isso já pedimos mais um lote à fábrica, em Oxford, na Inglaterra. Queremos atender toda a demanda local".

O Mini Cooper SE é movido por um motor elétrico de 135 kW que gera 184 cv de potência. Seus doze módulos de bateria garantem autonomia de 234 quilômetros, segundo a empresa, no modo de condução convencional. Em um test-drive pela Capital paulista por cerca de três horas e muito anda-e-para o nível da bateria caiu do 100% para 84% após 45 quilômetros. O tráfego congestionado ajuda a autonomia, pois existe o sistema de regeneração acionado assim que se tira o pé do acelerador.

Ah! A versão Exclusive é a de entrada. A intermediária Top custa ainda mais, R\$ 265 mil, e a Collection, topo de gama, R\$ 270 mil. Até 30 de setembro compradores ganham o Mini Wallbox, mas o carro pode ser recarregado em uma tomada comum de 220 v.

### IRMÃO DE CONSIDERAÇÃO

Coisa de dias depois o Mini SE ganhou a companhia do Fiat 500e, primeiro passo da Stellantis em eletrificação no mercado brasileiro. De início estará disponível em apenas dez concessionárias de nove cidades, com projeção de 120 deles vendidos até o fim do ano.

Coincidência das coincidências coin-

cidentes, custa no Brasil exatamente os mesmos R\$ 240 mil do Mini SE Exclusive. Versão única Icon, a topo de linha do mercado europeu, é dotada de tecnologias de direção assistida, conectividade e entretenimento. Assim como no Mini os primeiros compradores ganham um carregador rápido para ser instalado em sua residência. E, também assim como o Mini, é importado da Europa.

Ao visual clássico do 500 – não mais ofertado por aqui a combustão já há bom tempo, o que elimina possibilidade de comparação de preços – foram acrescentados itens que dão ar mais futurista à versão elétrica, como luzes led na dianteira e logo exclusivo, que substitui o tradicional da Fiat.

O 500e é montado sobre a plataforma inédita mini-BEV. Segundo a Fiat aproveitou-se apenas 4% da geração anterior e, assim, quase tudo é novo. As baterias que movimentam o motor elétrico de 82kW, equivalente a 118 cv, têm autonomia de 320 quilômetros segundo a empresa e são recarregadas em 4 horas no wallbox, que também pode ser comprado separadamente.

Assim como no caso do Mini, Zola garante ter condições de atender demanda maior se for o caso. Em suas contas trata-se de faixa de mercado que saltará dos 0,5% atuais para algo em torno de 11% em 2030, a coisa de 400 mil unidades/ano. ■



Divulgação/Stellantis

# CACHAÇA DE JABUTICABA

Etanol surge, novamente, como uma boa alternativa para o futuro: Volkswagen do Brasil aposta maioria de suas fichas no biocombustível.

No início de julho decisão da Volkswagen em fazer do Brasil seu centro mundial de pesquisa e desenvolvimento de tecnologias para etanol – sim, esse mesmo líquido que, aqui, chamamos, a vida inteira, de álcool, álcool carburante – e outros biocombustíveis acendeu o sinal, mais uma vez, de que passa por aí o caminho para a sobrevivência e a relevância da cadeia automotiva local na cruzada para eliminar as emissões.

A VW e outros grandes grupos automotivos começam a desenhar estratégias complementares para atender a um pedaço da demanda mundial que não acompanhará a transição para a eletrificação na mesma velocidade que grande parte da Europa, China e Estados Unidos. Até 2030 um total estimado em mais de 7 milhões de veículos novos vendidos ao ano em países emergentes requererá motores a combustão mais eficientes.

Por isso algumas iniciativas, como a produção pela Stellantis em Betim, MG, do motor GSE Turbo flex para exportação, da Toyota com seu híbrido flex, da VW concentrando o P&D para biocombustíveis no País e os esforços de outras fabricantes nessa mesma direção podem ocupar esse espaço no mercado global e trazer a relevância que a indústria nacional precisa desesperadamente nas próximas décadas.

Assim como outros presidentes de montadoras com operação no Brasil [Pablo Di Si](#), da VW, articulou junto a seus superiores para colocar o País nas estratégias globais da matriz e, assim, garantir e justificar futuros investimentos nas operações da América do Sul.



"Imagine um grupo de executivos do board que tem € 73 bilhões encaminhados para investimentos em eletrificação e digitalização ouvir que o etanol pode ser um caminho interessante nessa transição", ponderou o executivo argentino, de quem partiu a iniciativa de propor o P&D global para esse combustível no Brasil durante reunião do Conselho de Administração da Volkswagen.

Ele acredita que teve sorte durante o encontro com o board na Alemanha, quando apresentou a proposta: "Dou mais crédito para o Conselho da Volkswagen, que achou boa a ideia, do que para mim

---

**“O que podemos fazer é atender o resto do mundo que não será elétrico com motores a etanol, seja o tradicional a combustão ou híbrido. Já está claro: a Volkswagen na Europa e em outros grandes mercados não fará mais esses veículos a partir de 2035.”**

---



[risos]. Foi a primeira vez na minha carreira em que consegui aprovar uma ideia dessa magnitude".

A orientação da VW para que as soluções de baixa emissão com biocombustíveis sejam "regionais e complementares à estratégia global de eletrificação", segundo texto oficial, deixam para Di Si, em teoria, a oportunidade de "atender ao resto do mundo que não será elétrico nos primeiros anos dessa transição".

Esta é a oportunidade que está colocada na mesa para todos da cadeia automotiva e de bioenergia do Brasil. E que não deveria, mais uma vez, ser desprezada.

Para isso acontecer os grandes mercados emergentes precisam resolver um dilema muito parecido com o enfrentado pela eletrificação: como será a oferta de energia para os elétricos e quem chega primeiro, os carros ou os carregadores? No entanto a experiência do Brasil com o etanol oferece ao mesmo tempo muitas

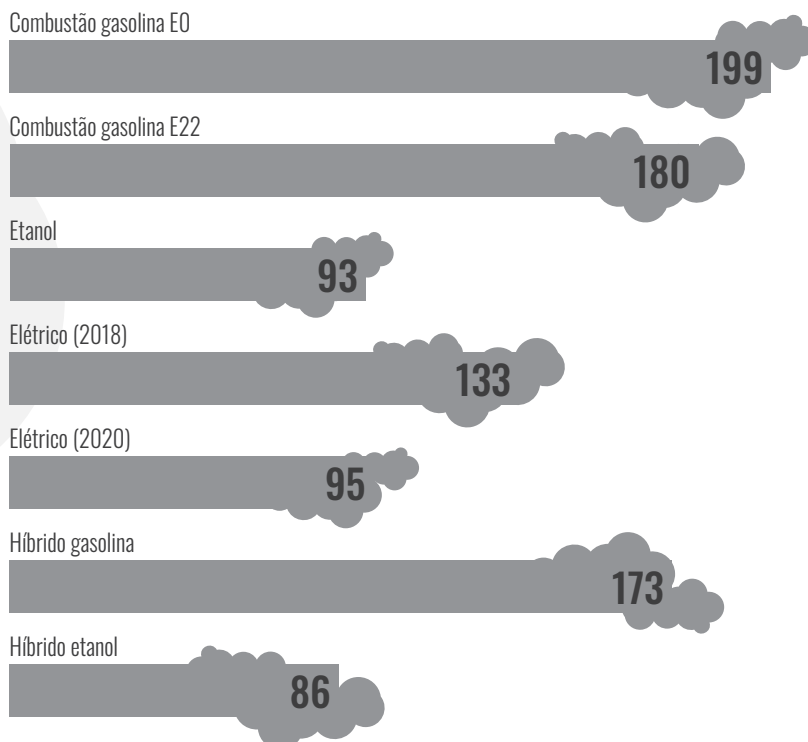
soluções – tanto para gerar bioenergia quanto para a próxima geração de veículos a combustão.

Motores flex brasileiros já possuem muita quilometragem na estrada, com melhorias e evolução impressionantes ao longo dessa jornada até os atuais turbo de baixa cilindrada e alto desempenho e dos híbridos flex. E a engenharia nacional tem demonstrado a eficiência dessa tecnologia para reduzir drasticamente as emissões, vilão a ser vencido daqui em diante.

Considerando todas as etapas de produção e descarte as estimativas são de que um veículo rodando somente com etanol durante um ciclo de vida de 200 mil quilômetros emitirá 93 gCO<sub>2</sub>e/km. Isso é menos do que um veículo elétrico, segundo os cálculos fornecidos pela Volkswagen, que seria de 95gCO<sub>2</sub>e/km. O cálculo para a emissão do ciclo de vida de um veículo híbrido flex ainda é mais favorável: 86 gCO<sub>2</sub>e/km.

## Emissão de CO<sub>2</sub>: veículos em seu ciclo de vida.

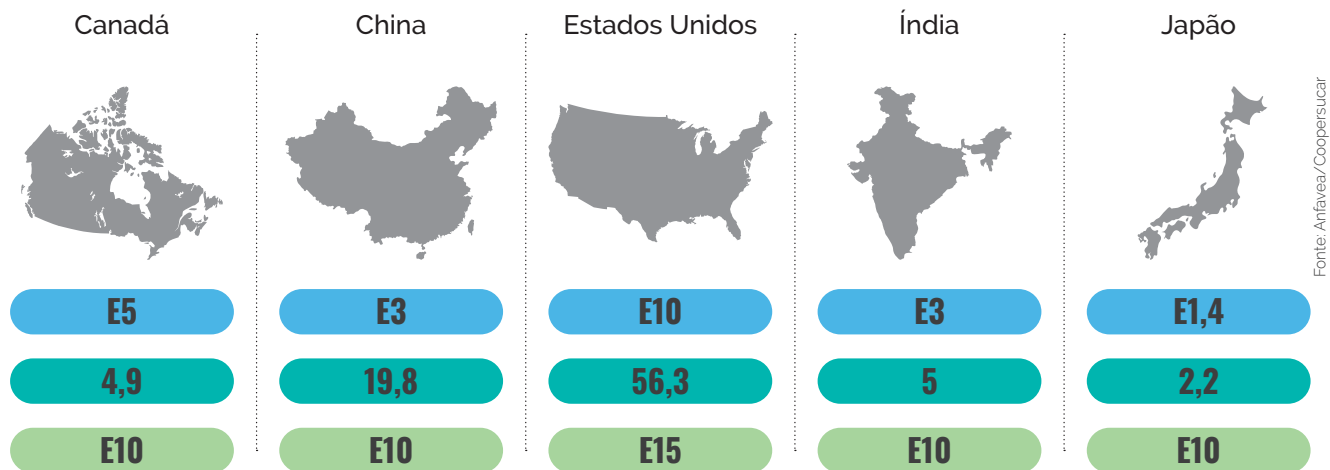
\* Em gCO<sub>2</sub>e/km. Ciclo de vida de 200 mil quilômetros



Fonte: VW

## O etanol hoje pelo mundo

● Mistura atual | ● Consumo anual em bilhões de litros | ● Objetivo



No caso da baixa adesão do biocombustível fora do Brasil a pressão para reduzir as emissões na matriz energética está forçando alguns países a buscar algumas alternativas. E uma delas é a mistura do etanol na gasolina, o que certamente impulsionará toda essa cadeia. A Índia e a China, por exemplo, querem aumentar de 3%, o E3, para 10%, o E10, a utilização do etanol na composição da gasolina, demandando produção interna ou importação de bilhões de litros, segundo a Coopersucar.

Tudo isso acontecerá porque diminuir drasticamente ou acabar com as emissões será uma obsessão a partir de agora. E as tecnologias que ainda podem surgir a partir do uso do etanol colocam o Brasil em uma teórica vanguarda para o que virá após os elétricos puros.

Seguindo a rota tecnológica capaz de utilizar o etanol nas células de combustível (veja From the Top, página 10), a indústria nacional pode sonhar com esse salto. Não à toa a Nissan estuda com afinco e já demonstrou um protótipo com um reformador de etanol para alimentar uma célula de combustível a hidrogênio. O P&D da Volkswagen pretende perseguir o mesmo objetivo, mesmo ainda não determinando prazos e sem ainda ter um programa de

investimentos definido para este trabalho, que será de longo prazo.

"Não estou muito confortável, porque será difícil realizar o que estamos planejando", contou Di Si. "Mas tenho confiança por dois pilares: a tecnologia flex dos motores a combustão, que podemos levar já para outros países, e o conhecimento para o desenvolvimento de tecnologia híbrida flex."

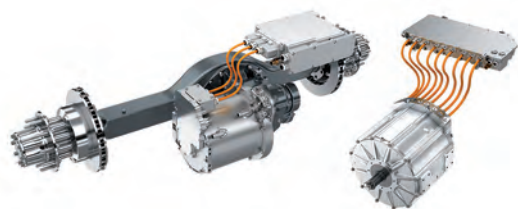
Ele pretende gerar receita nos próximos anos não apenas exportando produtos mas também vendendo royalties dessas tecnologias, assim como fez com o sistema de infotainment VW Play.

Para atingir um terceiro objetivo, a produção nacional de conhecimento e produtos com o sistema de células de combustível a etanol, será preciso encaminhar uma agenda de longo prazo. Prazos? Di Si só insinua que não deixará a liderança da operação na região antes de concluir o que ele mesmo sugeriu a seus superiores: "É possível o Brasil encontrar uma rota para, a partir do etanol, desenvolver uma tecnologia a célula de combustível. Não será fácil, mas certamente é possível. Em quanto tempo não sei, mas tentaremos. O que temos aqui, na indústria brasileira, não é uma jabuticaba". ■





**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.

@canaldana

[dana.com.br](http://dana.com.br)



/canaldana



# ASSIM DIZEM OS LÍDERES

Não há dúvidas quanto ao fim da era das emissões de carbono, mas até 2050 nem todos os cantos do planeta verão elétricos dominando a paisagem



“Precisamos de mobilidade segura, limpa, e que o consumidor possa comprar. Do contrário apenas os ricos terão acesso a essa necessidade básica de todo o planeta. Barrar motores de combustão interna é deixar parte dos consumidores de fora do mercado.”

Carlos Tavares, CEO da Stellantis



“Estamos trabalhando para melhorar os motores a combustão. No Brasil teremos mais dois híbridos até 2023. Temos o compromisso de neutralizar as emissões da Honda em 2040.”

Atsushi Fujimoto,  
Chief Officer da Honda  
América do Sul

**A** eletrificação automotiva é um movimento sem precedentes na história da indústria: jamais ela se viu obrigada a mudar de forma tão radical seu modelo de negócios, baseado nos motores a combustão interna. E o ineditismo deste momento único reserva algumas oportunidades para a indústria nacional.

Nos últimos cinco anos, desde que o Acordo de Paris estabeleceu metas ambiciosas para a descarbonização do planeta, surgiram muitas dúvidas quanto ao futuro das operações em mercados emergentes. A incapacidade técnica, financeira e da economia local desses países para acompanhar na mesma velocidade a eletrificação, pelo menos nas próximas duas décadas, faz com que matrizes deem maior atenção para alternativas que geram menores índices de emissões: gás natural, biocombustíveis, sistemas

flex para combustão interna e híbridos.

Se tudo correr bem esse processo tornará viável a cadeia automotiva nacional enquanto outra solução com custos mais competitivos e, portanto, acessível a todos os mercados possa conduzir, de fato, o planeta para a descarbonização da mobilidade. Algumas ações locais demonstram que, aos poucos, as empresas vão formulando suas estratégias para os biocombustíveis e suas tecnologias já consagradas.

É o que sinaliza, por exemplo, o plano de negócios da Toyota com o SUV Corolla Cross. Assim como as versões com motor tradicional a versão híbrida flex será exportada para 22 países da América Latina. Masahiro Inoue, CEO para América Latina e Caribe, diz que o compromisso para tornar a indústria carbono neutro deve “reduzir ou neutralizar” as emissões com tecnologias





Divulgação/Toyota

“Teremos quinze elétricos nos próximos quatro anos, mas também híbridos e outras opções. Cada país tem uma necessidade, não adianta colocar bateria no veículo e a energia do carregamento vir de carvão e óleo. Isso não neutraliza o CO2”

Masahiro Inoue, CEO da Toyota  
América Latina e Caribe



Divulgação/Nissan

“Estamos conduzindo projeto pioneiro coordenado pelo Brasil e Japão com a célula de combustível de óxido sólido, SOFC, que funciona por meio de energia elétrica gerada a partir da utilização do etanol.”

Airton Cousseau, Presidente  
da Nissan Mercosul



Divulgação/Caoa

“O Brasil passará pelo momento do híbrido de maneira muito forte. Temos uma vantagem competitiva, a do uso do etanol, que será um grande diferencial quando unido à tecnologia híbrida.”

Mauro Correia,  
CEO da Caoa Montadora

e recursos mais eficientes, como os seus motores híbridos movidos a etanol.

“A Toyota está trabalhando em produtos mais eficientes no segmento B, veículos menores que são bem aceitos na América Latina. Em breve teremos novidades.”

No caso da Bosch a nacionalização da produção de injetores para motores Euro 6 aponta uma tendência de atender demanda em mercados que não terão nas próximas décadas veículos, no caso caminhões, elétricos. A linha de montagem veio da fábrica dos Estados Unidos, que antes produzia esses componentes. Para Besaluel Botelho, presidente, os equipamentos que estão sendo substituídos nas fábricas que produzirão veículos elétricos podem ser transferidos para no Brasil, “concentrando volumes para poder exportar porque temos excedente de capacidade e

competência mas não temos escala para justificar investimentos totalmente novos”.

Trazer rentabilidade e relevância mundial para a operação na região talvez seja o principal objetivo que coloca essas competências da indústria nacional no caminho para a mobilidade sustentável. É o que se espera da VW concentrando o P&D de biocombustíveis no Brasil (veja na pág. 30) e a estratégia regional da Stellantis, que produzirá aqui novíssimo motor flex de alto desempenho e baixa emissão para suas 14 marcas.

Para Carlos Tavares, CEO da Stellantis, os mercados emergentes e o Brasil, em particular, estarão em vantagem dada a experiência dos pioneiros na eletrificação: terão maior oportunidade para escolher com mais tempo e sabedoria rotas diferentes para atingir o mesmo objetivo, o da descarbonização da mobilidade. ■

A GENTE TRABALHA TODO DIA  
PARA MERECER SEU VOTO.

# CNH INDUSTRIAL NO PRÊMIO AUTODATA O SEU VOTO VALE MUITO

Prêmio  
**AUTO DATA**  
2021  
*Melhores*  
do setor  
**automotivo**

AGRICULTURA | TRANSPORTE | CONSTRUÇÃO | ENERGIA



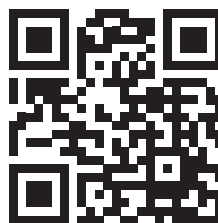


**A CNH INDUSTRIAL FOI INDICADA AO PRÊMIO  
AUTODATA 2021 DOS MELHORES DO SETOR  
AUTOMOTIVO NA CATEGORIA:**



**Montadora de Máquinas  
Agrícolas e de Construção**

**Aponte seu celular  
para este QR CODE  
e VOTE AGORA**



**ONDE TEM DESENVOLVIMENTO, TEM A NOSSA MARCA.**

**CNH**  
INDUSTRIAL

# Corrida contra o relógio



Há risco de que nem todos os envolvidos estejam prontos para colocar no mercado veículos Euro 6 até janeiro de 2023

**A**s Olimpíadas de Tóquio ficaram para trás, mas a corrida que as fabricantes de ônibus e caminhões travam para atender às normas de emissões conhecidas como Euro 6 continua, e é cheia de obstáculos.

A largada foi dada em novembro de 2018 com a publicação da Resolução nº 490 do Conama, Conselho Nacional do Meio Ambiente, que estabelece novos limites de poluentes. Em linhas gerais a norma que entra em vigor em janeiro de 2023 prevê redução de 80% de NOx, óxido de nitrogênio, e de 70% no material particulado.

A pandemia que paralisou atividades em 2020 – e que deixa reflexos até agora – colocou barreiras e chicanes no trajeto. Com isso a corrida passou a ser disputada não propriamente por uma empresa versus a outra, mas sim todas contra o relógio.

Assim, computadas paradas prolongadas e atrasos pontuais de fornecedores, as fabricantes correm para tentar cumprir o prazo. Não está descartado, inclusive, algum atraso em um ou outro modelo. De acordo com Alexandre Parker, diretor de assuntos corporativos da Volvo, existe um risco “muito grande” de que nem toda a gama esteja pronto a tempo. O executivo





Divulgação/MB

da montadora sediada em Curitiba, PR, diz que a Anfavea – associação da qual também é vice-presidente – tentou “buscar diálogo e tentar tecnicamente explicar a necessidade de eventual postergação”, mas de acordo com ele “não se veem sinais de que isso vá acontecer”.

Assim as marcas mantêm esforços agora para cumprir a data. Parker diz que de todas as fases do Proconve esta é a que exige o maior desenvolvimento e um dos maiores investimentos. De acordo com o executivo o Euro 6 está absorvendo a maior parte do investimento de R\$ 1 bilhão que a Volvo reservou para o período de 2020 a 2023 – que também inclui novos produtos.

De acordo com seus cálculos contingente de 200 a 250 pessoas trabalham agora nos projetos, isso sem contar as equipes dos fornecedores. “São vários projetos, com vários times de engenharia, e todos passando aperto mais ou menos parecido.” Após paralisação completa de três meses na fábrica durante o ano passado e outros atrasos ocorridos nos fornecedores, a Volvo corre atrás do prejuízo, garante Parker, explicando que “tivemos falta até de peças para os protótipos”.

### GARANTIA DE 700 MIL KM

Embora a legislação seja conhecida pelo nome genérico de Euro 6, na prática a fase P8 do Conama tem características próprias que representaram desafios adicionais. É o caso, por exemplo, da obrigatoriedade de garantir os mesmos limites de emissões do veículo novo por pelo menos 700 mil quilômetros ou 7 anos. Para tanto, os veículos devem possuir o equipamento de diagnóstico conhecido como OBD, de On Board Diagnose, que permite acesso às informações do veículo, incluindo histórico de falhas.

Parker informa que não basta trazer a receita empregada pela matriz na Europa, porque os veículos, mesmo sendo projetos globais, têm diferenças. É o caso, por exemplo, da linha de caminhões pesados da Volvo. “Na Europa eles trabalham com composições de 44, 45 toneladas, mas nós temos composições de até 74 toneladas.” Entram nesta categoria os bitrens, utilizados em transporte de grãos, por exemplo.

Isso altera a calibração do motor e os sistemas de pós-tratamento de gases, sem contar a parte estrutural. Afora os produtos globais, a Volvo tem também a linha VM, caminhão semipesado de projeto local, e



Divulgação/Volvo Trucks



que portanto sem receita prévia. É o tipo de tarefa que, segundo Parker, demandou estudos para definir a melhor estratégia. "A base da tecnologia é a mesma, mas cada produto tem suas particularidades."

O executivo diz que às vezes a solução pode ser carregar um pouco mais o catalisador com reforço de conteúdo metálico, o filtro de material particulado ou fazer maior recirculação de gases. De acordo com ele os testes de campo estão começando agora e devem durar até praticamente o fim do ano que vem.

#### TESTES DE FASE FRIA

Diretor de Desenvolvimento de Agregados da Mercedes-Benz do Brasil, Thomas Lemcke enfrenta desafios similares. Ele reforça que as diferenças da fase P8 em relação à Euro 6 representam desafio extra, embora faça questão de enfatizar que as mudanças são positivas do ponto de vista ambiental.

"Os testes são mais severos e passaram a considerar a fase fria", recorda – ou seja, o sistema de pós-tratamento de gases tem de estar adequado às normas mesmo antes de o motor atingir a temperatura ideal de funcionamento. Outro desafio é realizar os testes de emissões em condições reais de uso, o Real Drive Emissions,

e não apenas no banco de provas, como ocorreu até agora.

De acordo com Lemcke na Europa basta o fabricante assegurar que o veículo reproduz em condições de rodagem os limites verificados no banco de provas, mas aqui será obrigatória a possibilidade de aferição. É aí que entra o OBD.

Além disso o teor de biodiesel irá, ao menos em teoria, aumentar. Segundo o executivo hoje ele deveria ser B13, ou 13% de adição, mas voltou para B10 durante algum tempo e agora está em B12. Já a nova norma prevê teor B15. Assim, diz Lemcke, há uma série de compostos químicos na nova formulação do combustível, o que pode afetar a eficiência de conversão do sistema de pós-tratamento.

Segundo o executivo para se adequar às mudanças foram realizados investimentos em bancos de provas específicos para Euro 6 e em equipamentos para testes nos veículos. E também trabalho de capacitação técnica, porque a tecnologia é nova e tem maior complexidade em sistemas como EGR, filtro de partículas e catalisador. "Temos muito pessoal daqui na Alemanha, assim como profissionais de lá trabalhando aqui." O executivo garante que a empresa está "colocando energia" para atender ao prazo.







**POWERING  
PROGRESS  
TOGETHER**

Há cerca de 20 anos lançamos a tecnologia Flex Fuel no mercado.

Agora, mais uma inovação para os motores Flex Fuel.

Uma história de tecnologias inovativas que nunca para.

Valorize seu voto: eleja quem continua inovando e revolucionando a indústria automotiva brasileira.

**Vote na Marelli para o Prêmio Autodata na categoria Inovação Tecnológica**



MARELLI.COM

**ESTREIAS JÁ NO ANO QUE VEM**

Márcio Querichelli, presidente da Iveco na América do Sul, reitera que a mudança será benéfica para o meio ambiente, e que, apesar da necessidade de alteração dos cronogramas de testes, além das dificuldades na cadeia de suprimentos, a empresa está "em linha com os prazos da legislação". Tanto que planeja iniciar a produção da família Daily 35, de até 3,5 toneladas, em janeiro do ano que vem com a tecnologia Euro 6.

da norma nacional a Cummins realizou investimentos não apenas em produtos, mas em plantas e pessoal. Segundo Santi a empresa investiu cerca de R\$ 160 milhões na fábrica de Guarulhos, SP. A empresa tem uma unidade de negócios dedicada exclusivamente a sistemas de pós-tratamento, a Cummins Emission Solutions, CES, o que se mostrou estratégico, já que as maiores mudanças relativas à Euro 6 estão relacionadas ao pós-tratamento de gases. "O motor evoluiu, mas



O executivo também informa que o restante da gama está em fase de testes avançados de desenvolvimento para iniciar a produção em janeiro de 2023.

Líder de Desenvolvimento de Motores da Cummins da América Latina, Dennys Santi assegura que a empresa está preparada para manter os prazos, e que os testes seguem na fase de ajustes mais finos, para aferição de desempenho e emissões.

Apesar de ter aproveitado sinergia com produtos da marca já em uso na China e na Europa, o executivo informa que atualmente o trabalho baseia-se em calibração de consumo e outros aspectos, que não são os mesmos de outros mercados.

Para chegar a esse estágio de adequação, que além das particularidades

o pós-tratamento evoluiu muito mais."

De acordo com ele a tecnologia empregada pela CES possibilitou que a unidade de pós-tratamento ficasse 60% menor e 40% mais leve em relação aos sistemas empregados na Europa e outros mercados para legislação semelhante. Além disso o sistema serve a motores eletrônicos de outros fabricantes.

Segundo o executivo, a empresa está finalizando os trabalhos e se prepara para começar as certificações. A expectativa é começar o processo de homologação a partir do último trimestre deste ano para entregar os motores aos fabricantes de veículos – afinal as montadoras precisam de tempo hábil para realizar os lançamentos em janeiro de 2023. ■



**IVECO**

# A IVECO foi indicada ao Prêmio AutoData em 4 categorias. E a gente quer o seu reconhecimento em todas elas.

O Prêmio AutoData é um dos mais importantes do setor automotivo e elege os melhores do ano. Para nós, da IVECO, é motivo de orgulho concorrer nesse prêmio e será ainda melhor a gente **contar com o seu apoio e o seu voto.**



**Montadora de Veículos Comerciais**  
(Acredita no Brasil e investe no país)

dp®



**Veículo Caminhão**  
(Daily City 30-130  
chassi-cabine)



**Gestão/Montadoras**  
(Aumento da produção, vendas, rede  
e equipe)



**Liderança Empresarial/  
Montadoras**  
(Marcio Querichelli)

Acesse [www.autodata.com.br](http://www.autodata.com.br) e **VOTE IVECO**



# A apenas um dígito

Participação dos importados no mercado interno cai ao menor nível desde 2007 e caminha para ficar abaixo dos 10% em breve

O último trimestre de 2017 marcou os derradeiros meses de vigência do Inovar-Auto, programa automotivo colocado em prática em 2012. Com ele acabava, também, o regime de super IPI para veículos importados acima da cota estabelecida na época e, desta forma, a expectativa era a de que a participação de automóveis trazidos do Exterior em nosso mercado crescesse dali por diante.

Naquele momento até o então presidente da Anfavea, Antônio Megale, em rara declaração deste tipo, reconheceu que o

índice de participação de veículos importados no Brasil estava muito baixo: fechou 2017 em quase 11% ante índice próximo de 20% quando o Inovar-Auto entrou em vigor.

Naquela ocasião o presidente da entidade argumentava que um baixo volume de importações ocasionava, no outro extremo, também uma retração das exportações, vez que quanto mais o Brasil ficasse fechado para receber veículos de outros mercados mais o fluxo de comércio seria afetado, fazendo assim com que esses outros mercados também não fossem simpáticos

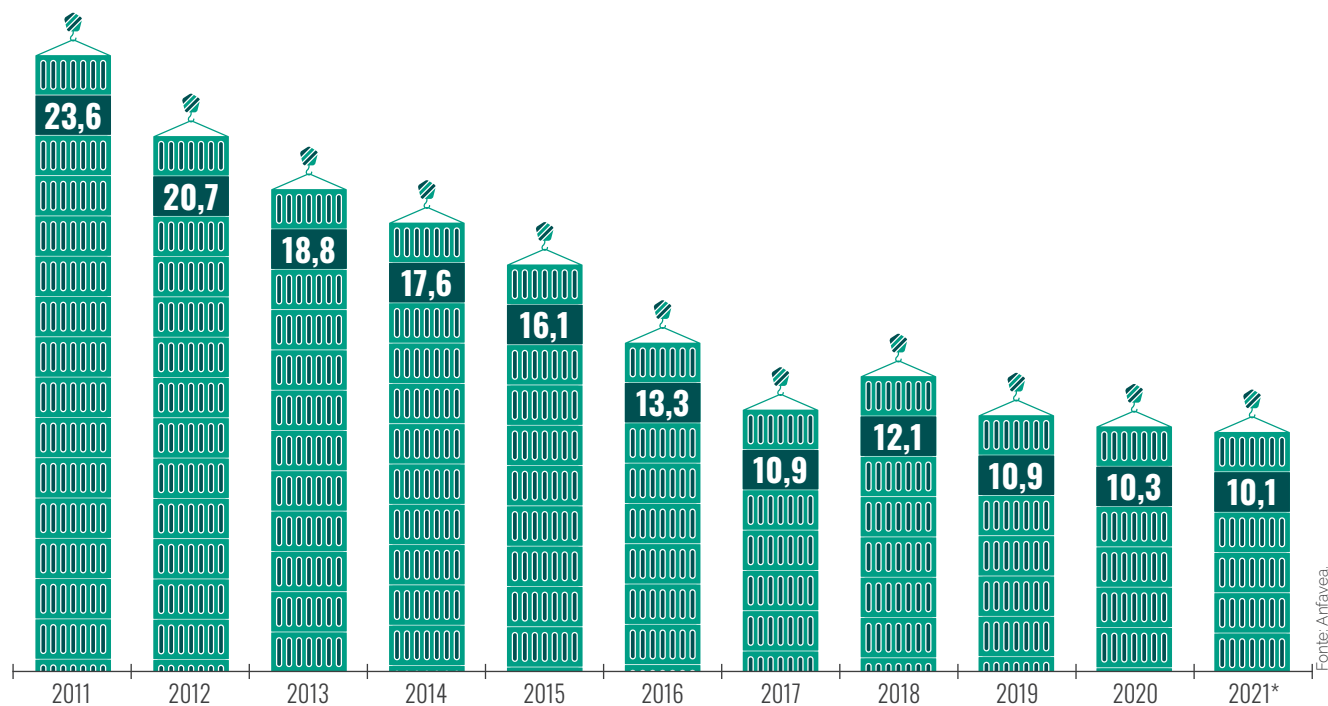


Divulgação/GES



## Participação de autoveículos importados no licenciamento total

\*Até junho | (%)



a abrir suas fronteiras para modelos com plaqueta Made in Brazil.

Pois neste primeiro semestre de 2021 a participação dos autoveículos importados no mercado interno fechou em índice ainda menor, 10,1%. Até maio estava ainda mais abaixo, a um dígito, 9,2%, mas reagiu levemente em maio e junho graças à falta de alguns modelos nacionais gerada pelas paralisações em diversas montadoras por falta de componentes eletrônicos.

Este índice, de qualquer forma, é equivalente ao de 2007, quando a primeira metade do ano registrou 9,8% de fatia para os modelos fabricados em outros países. E ao que tudo indica o fechamento deste ou do próximo ano poderá apontar índice de apenas um dígito, voltando à casa dos 9%, algo que não aconteceu nos últimos catorze anos.

Para Luiz Carlos Moraes, atual presidente da Anfavea, o raciocínio de Megale ainda se mantém:

"Com acordos comerciais, algo que

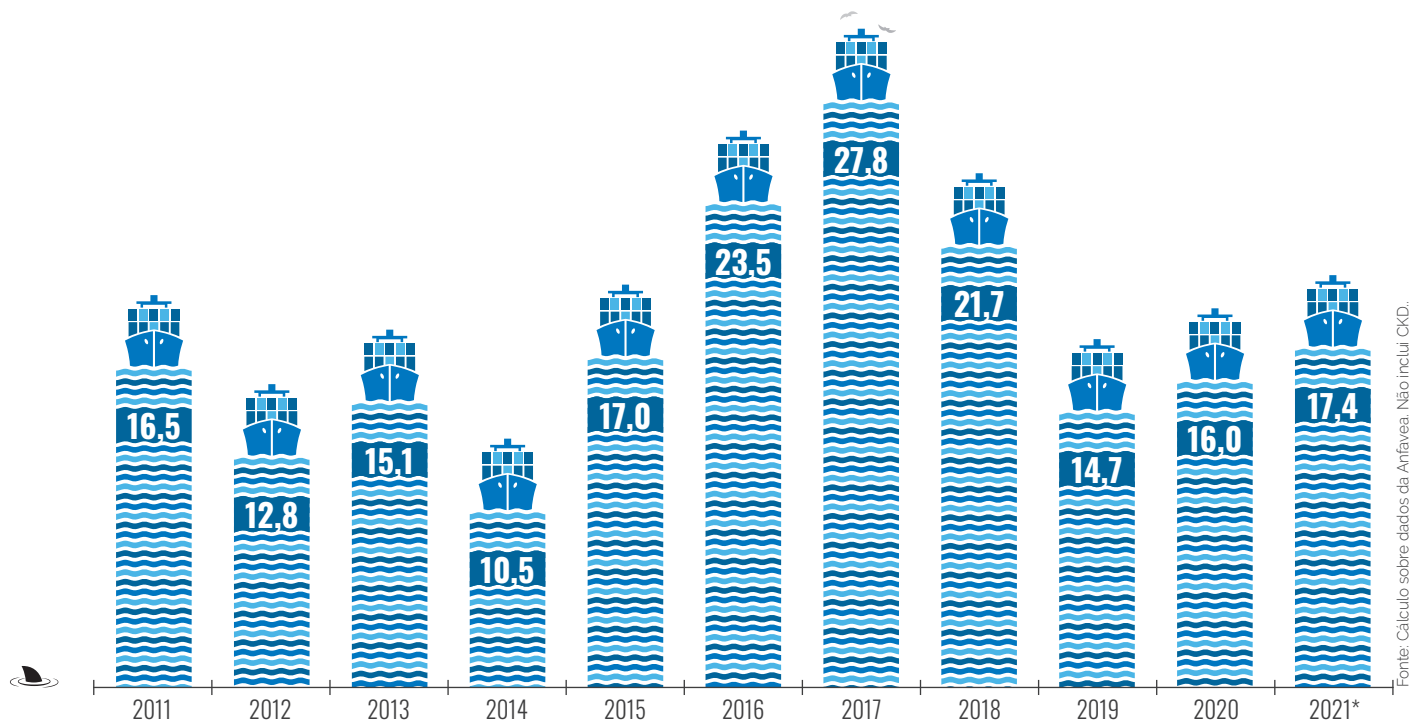
defendemos, pode-se importar veículos sem tarifa, aumentando ambos os volumes. Importaríamos mais e exportaríamos mais. Com isso também haveria uma complementariedade no portfólio das empresas fabricantes, aumentando o nível de oferta para os consumidores. O Mercosul mostra um pouco disso".

O Brasil, entretanto, firmou alguns acordos comerciais desse tipo desde o fim da era Inovar-Auto, como aqueles com México e Colômbia, o que, entretanto, não ajudou a elevar nenhum dos índices. Moraes alega que "ainda temos questões de competitividade nas exportações. Não temos financiamento para exportações e quando se exporta a partir de 15%, 20% da produção já há saldo credor, resíduos tributários. Os acordos comerciais são importantes, mas a competitividade é uma premissa básica. Sem isso não sairemos desse índice por volta de 20%".

Ele insiste que "o acordo comercial é uma ferramenta, mas sem competitividade

## Participação das exportações na produção total de autoveículos

\*Até junho | (%)



não conseguimos utilizá-la. As montadoras estão com um saldo credor enorme”.

Por seu lado a Abeifa, que representa os importadores de veículos, entende que o quadro é reflexo da “combinação de moeda brasileira desvalorizada e imposto de importação elevado, o que torna inviável a competição com o produto nacional em diversas faixas de preço”, nas palavras de seu presidente, João Oliveira.

Ele não estima um índice ideal para a participação de veículos importados no mercado nacional, mas reafirma o conceito de que “quanto maior a fatia de veículos trazidos do Exterior nas vendas totais maior será a integração do País no comércio internacional”. Ele complementa que “o ideal é ter um número elevado tanto de importação quanto de exportação”.

Oliveira não acredita que a curva de redução da participação dos importados nas vendas ao mercado interno possa ser revertida de forma significativa nem em curto nem em médio prazo.

A entidade mantém pleito junto ao governo federal para redução da alíquota de importação para 20%, adequando à TEC do Mercosul: “O tema está na agenda e o governo agasalha fortemente essa ideia nas negociações”, diz o presidente da Abeifa. Ele salienta, ainda, que “dólar a R\$ 5 é difícil para o nosso setor”.

Para o dirigente a maior participação dos importados no mercado é importante não só para aumentar o fluxo de comércio mas, também, para criar tendências tecnológicas em design, segurança veicular e eficiência energética, além de “complementar as linhas de veículos produzidas no País e balizar os preços com os mercados internacionais”.

Para Oliveira os modelos importados cumprem papel de “formadores de opinião dos consumidores pelo acesso a produtos tecnológicos de classe mundial”.

A projeção atual da Abeifa para este ano é de 225 mil veículos trazidos do Exterior até dezembro – destes, 30 mil por suas



# A MAXION ESTÁ ENTRE OS FINALISTAS DO PRÊMIO AUTODATA!



A Maxion foi indicada nas seguintes categorias:

- **MAXION STRUCTURAL COMPONENTS**  
Fornecedor Peças, Partes e Componentes
- **MAXION WHEELS**  
Exportador/Fornecedores
- **IOCHPE-MAXION**  
CEO e Presidente Marcos Oliveira foi indicado na categoria Liderança Empresarial/Fornecedores.

**APONTE SEU CELULAR PARA O QR CODE E VOTE!**

Somos Maxion.  
O que fazemos mantém  
o mundo em movimento.



associadas –, o que representaria de 12% a 13% em total de 2 milhões 160 mil unidades. Haveria, assim, segundo estas estimativas, um avanço de dois a três pontos percentuais ao fim do segundo semestre. O otimismo se dá, explica Oliveira, pelo fato de que “este período deverá ser bom para os importados em termos de disponibilidade de produto” – ou seja, enquanto as fábricas no País continuarão a enfrentar dificuldades produtivas as do Exterior já terão uma situação melhor, atendendo consumidor que não encontrará nacional a pronta entrega.

Já para a taxa do dólar a previsão Abeifa é que termine o ano em média de R\$ 5,10.

A visão da Abeifa encontra lastro na revisão dos números da Anfavea, de julho. Para produção nacional a associação prevê aumento de 22% ante 2020, 2 milhões 459 mil unidades, enquanto em janeiro previa alta de 25%, 2 milhões 520 mil.

Caiu também a estimativa de mercado interno, agora avanço de 13% ante 2020, para 2 milhões 320 mil: no início do ano era de 15%, para 2 milhões 367 mil.

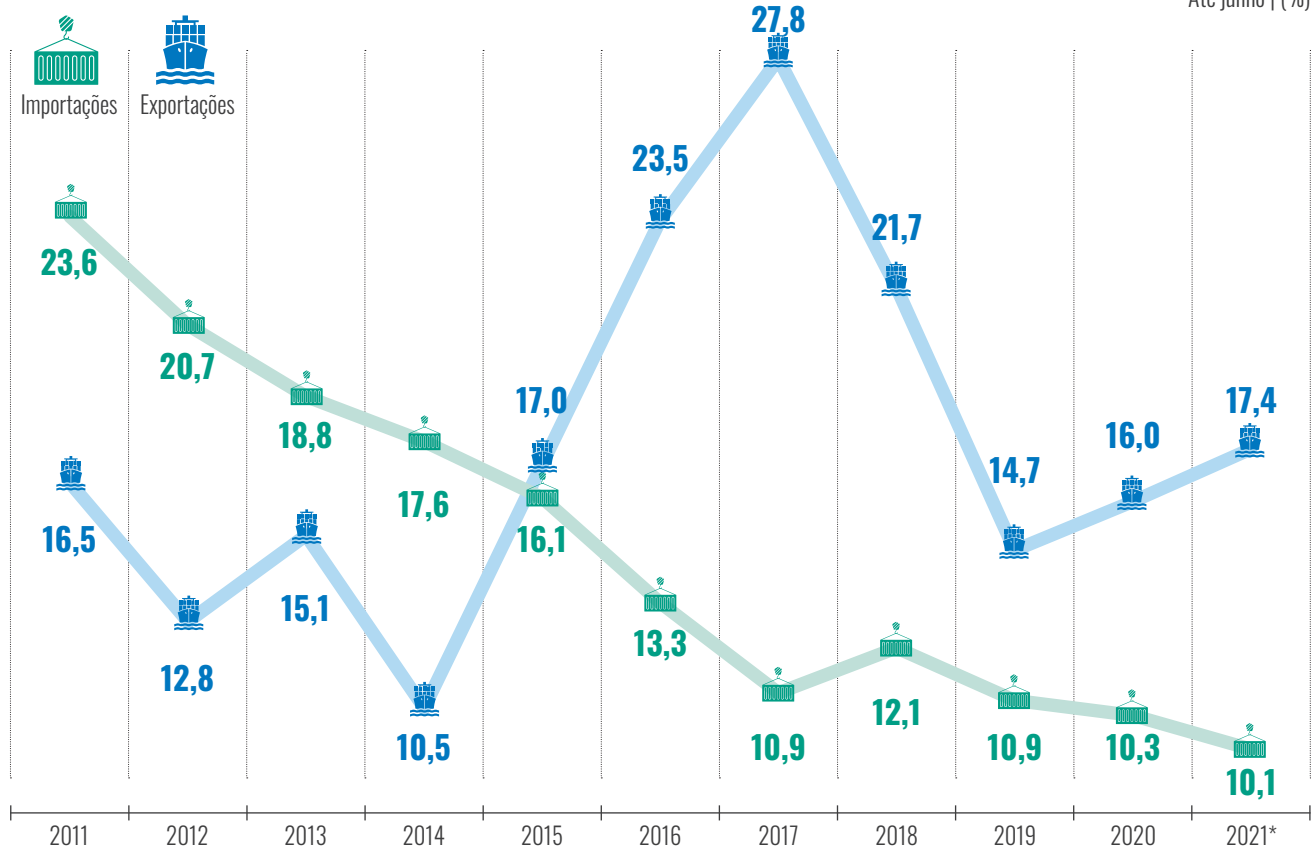
Tomando por base os novos volumes projetados pode-se calcular que a Anfavea estima perto de 250 mil veículos importados este ano, algo como 10,8% do total de vendas. Antes, em janeiro, seriam 200 mil, ou 8,45% do mercado interno total.

Ou seja: se há alguém comemorando a crise dos supercondutores esse alguém é aquele que trabalha com veículos importados, seja nas importadoras independentes ou nos departamentos de importação das fabricantes com unidades no País.

A situação, entretanto, é passageira. Resolvida esta crise o quadro retornará para o que era até então, com tendência de redução gradativa da participação dos importados até cair a um dígito. ■

## Participação de importações x de exportações: autoveículos.

\*Até junho | (%)



Fonte: Cálculo sobre dados da Anfavea.



# O MUNDO MELHOR NA PRÁTICA

## UMA CULTURA SCHULZ

Comprometida com a sustentabilidade, a Schulz Automotiva atua com eficiência e melhoria contínua em seus processos.

- 2º maior reciclador de sucata metálica de Santa Catarina.
- Sistema de captação da água da chuva e recirculação dos enxárgues da pintura E-coat
- Iluminação natural através de telhas translúcidas
- Utilização de veículos elétricos na fábrica
- Reutilização das areias descartadas da fundição
- Área florestal preservada com cerca de 250 mil m² de mata atlântica
- Trilha ecológica e Jardim Botânico no parque fabril
- Uso de energia de fontes renováveis em sua matriz energética
- Reaproveitamento de 100% dos cavacos metálicos da usinagem nos fornos da fundição

O comprometimento com meio ambiente faz parte da cultura Schulz.

*Isso é Sustentabilidade.*

*Isso é Schulz Automotiva.*



Peças fundidas, usinadas, pintadas e montadas.

**SCHULZ**  
**AUTOMOTIVA**

[schulzautomotiva.com.br](http://schulzautomotiva.com.br)





# O cliente na pandemia. E no pós-pandemia.



Sergey Nivens/shutterstock

Pesquisas de Route Automotive e Webmotors indicam como a covid-19 influencia, geralmente de forma positiva, a intenção de comprar um carro

**D**uas recentes pesquisas realizadas no Brasil forneceram excelentes pistas de como o consumidor de veículos vê o atual momento e o período pós-pandemia. A primeira foi realizada pela Route Automotive e a segunda pela Webmotors.

A pesquisa da Route, apresentada com exclusividade no Seminário AutoData Revisão das Perspectivas, em julho, mostra que a tese de que jovens não se interessam por carros está perdendo força – e que a pandemia de covid-19 tem participação neste cenário.

O estudo foi realizado de março a abril

por meios eletrônicos com 389 jovens de 18 a 24 anos, meio a meio homens e mulheres, a maioria solteiros, sem filhos, com ensino médio completo, das classes B e C, residentes em São Paulo e Rio de Janeiro, RJ, e trabalhando. Só 40,6% têm carteira de habilitação, mas dos que não têm 98,5% pretendem tirar.

Um ponto representativo da pesquisa é que esta é a sua segunda edição e, assim, é possível comparar os resultados anteriores – a primeira é de 2019, período pré-pandemia – com os atuais.

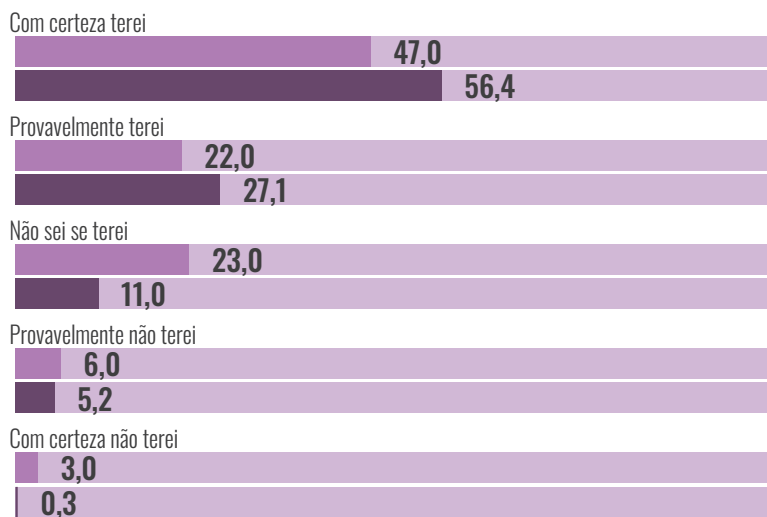
O primeiro item que chama a atenção é que desse universo apenas 15% tinham



## Intenção dos jovens em ter um carro nos próximos três anos\*

● 2019 | ● 2021

\*Para quem ainda não tem um.



Fonte: Route Automotive

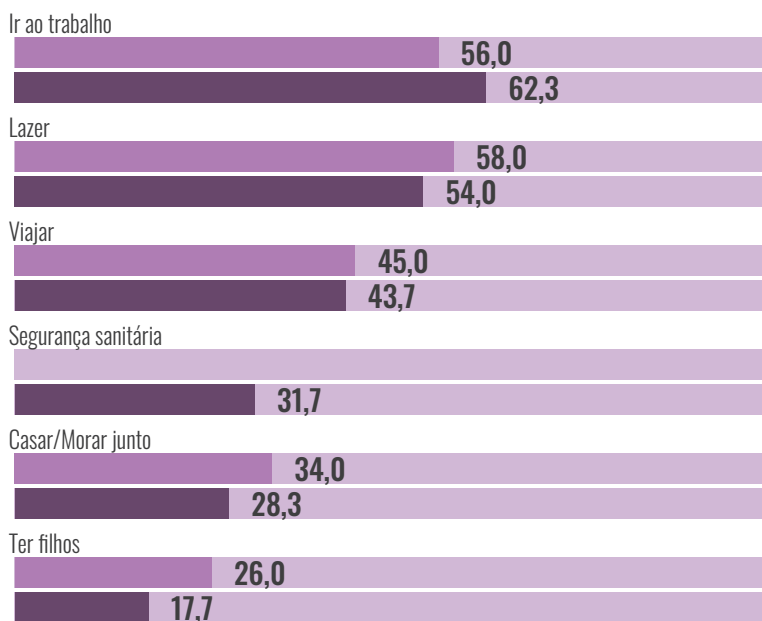
ponderaram que provavelmente terão um – juntos são 83%, índice que em 2019 era 69%. Neste 2021 11% não sabem se terão, 5% provavelmente não terão e apenas 0,3% com certeza não terão. A segurança sanitária é a razão para isso apontada por 32% dos entrevistados, enquanto os três motivadores principais são para ir ao trabalho, lazer e viajar, estes variando das faixas de 60% a 40% pela ordem.

Outra opção seria o uso de carros compartilhados: atualmente 53% conhecem o sistema, 24% o utilizam e 61% consideraram optar por essa modalidade em lugar de adquirir um carro próprio.

## Motivos dos jovens para ter um carro\*

● 2019 | ● 2021

\*Para quem ainda não tem um. Respostas múltiplas.



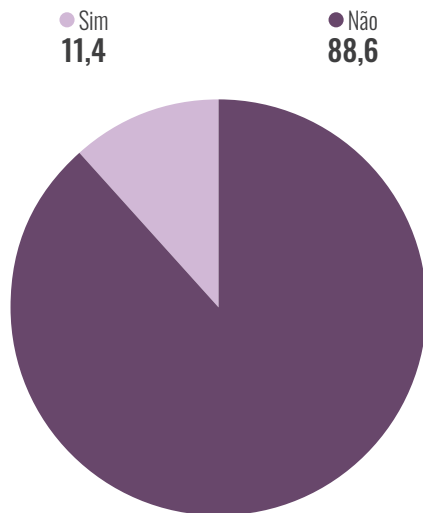
carro próprio há dois anos, índice que subiu agora para 30%. A pesquisa perguntou ainda qual será o comportamento dos entrevistados quando a pandemia estiver totalmente controlada e, nesse caso, o índice alcança 40%. Na outra mão os deslocamentos por ônibus eram 65% em 2019, caíram a 56% em 2021 e desceram ao 51% quando o tema é o período pós-pandemia.

Ao mesmo tempo os deslocamentos por táxi ou aplicativos de transporte, 32% em 2019, foram a 40% este ano e projetaram-se 43% quando a crise da covid-19 estiver solucionada.

Dos que não têm carro 56% disseram ter a intenção certa de adquirir um nos próximos três anos, enquanto 27% res-

## Compra de um veículo virtualmente pelos jovens

Em (%)



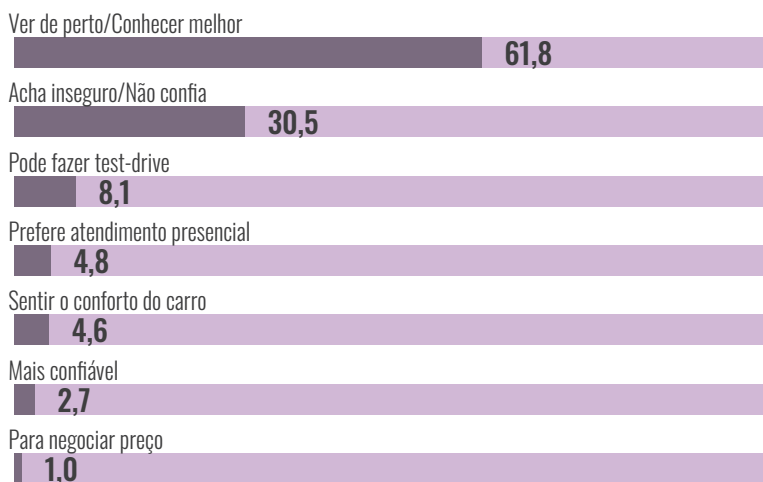
E como seria esse carro desejado pelos jovens? 72% não abrem mão de ar-condicionado, principal item disparado na pesquisa. Depois vêm central multimídia com 40%, sensor de ré com 39%, air-bags laterais com 38% e câmara de ré com 37%.

Nem tudo, porém, são modernidades. Dos jovens ouvidos pela Route Automotive simplesmente 89% não fariam uma compra virtual/eletrônica de um veículo. A principal razão apontada, 62%, é o interesse por ver pessoalmente o veículo. 30% não confiam no sistema e 8% gostariam de fazer um test-drive.

Mais: 45% se imaginam usando um carro híbrido ou elétrico nos próximos cinco anos. A propósito 39% imaginam que nos próximos três anos, em termos de mobilidade urbana, sua cidade terá mais veículos deste tipo, diminuindo a poluição. 28% apostam em menos carros e menos trânsito, com mais transporte

## Razões para jovens preferirem comprar um carro pessoalmente

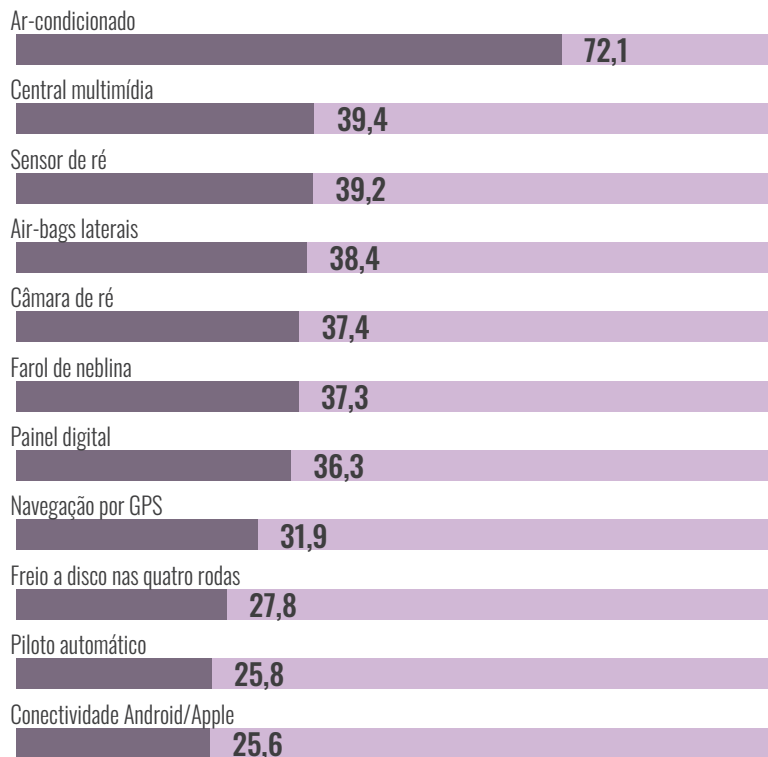
Em (%)





## Equipamentos e tecnologias que jovens não abrem mão em um carro

Em (%) - Respostas múltiplas.



74% dos entrevistados já têm um carro atualmente. Destes, 92% têm intenção de trocá-lo, sendo 73% ainda em 2021 e 34% imediatamente.

Dos que postergaram a compra 58% apontaram os preços muito altos como a principal razão, enquanto 29% apontaram as altas taxas de juros dos bancos como o maior impeditivo. Para 20% a dificuldade está em vender o carro atual para poder fechar o negócio e 18% citaram insegurança financeira.

Essa turma entende como o maior motivador para fechar o negócio um bônus no carro usado, como pagamento de 100% da Tabela Fipe – escolha de 44% dos entrevistados. 40% prefeririam redução nas taxas de juros e 32% redução em impostos como IPI e ICMS.

Ainda sobre os entrevistados que pretendem trocar seu carro atual 86% buscam um usado e apenas 14% um 0 KM.



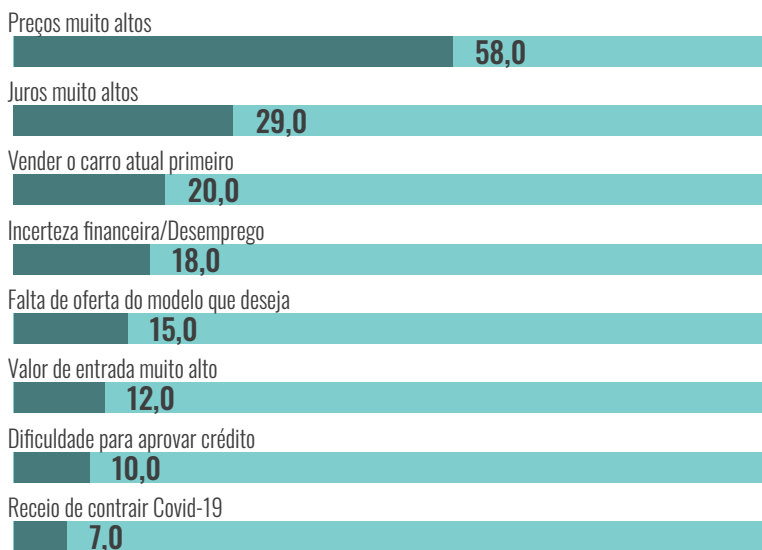
## O que impede o cliente trocar de carro hoje\*

Em (%) - \*Dos que já tem carro e querem trocar.

coletivo, 20% acham que nada mudará e 10% que haverá mais congestionamentos e mais carros nas ruas.

### ROUND 2

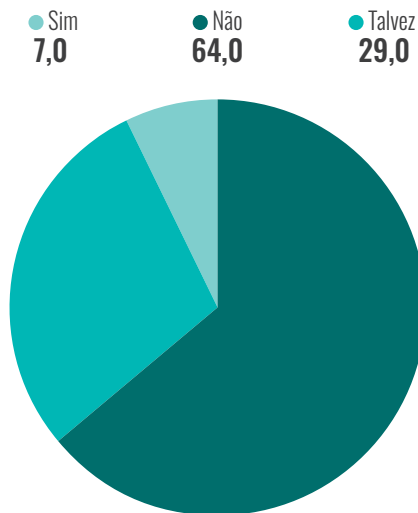
A pesquisa da Webmotors teve seus resultados divulgados em apresentação da Anfavea, também em julho. Nessa o intervalo de idade foi mais amplo, sendo a maioria de 36 a 45 anos, morador da região Sudeste e homem. Foram realizadas 4 mil entrevistas em junho, todas pelo aplicativo da plataforma on-line. Segundo a Webmotors o perfil central é de um consumidor conectado que está iniciando uma jornada de compra on-line.



Fonte: Webmotors

## Fazer uma assinatura em vez de comprar um carro\*

Em (%) - \*Dos que já tem carro e querem trocar.



Neste caso a maioria, 64%, se mostrou resistente em partir para um plano de assinatura de um veículo em lugar de adquirir um, ainda que 7% tenham dito que o fariam e 29% que talvez o fariam.

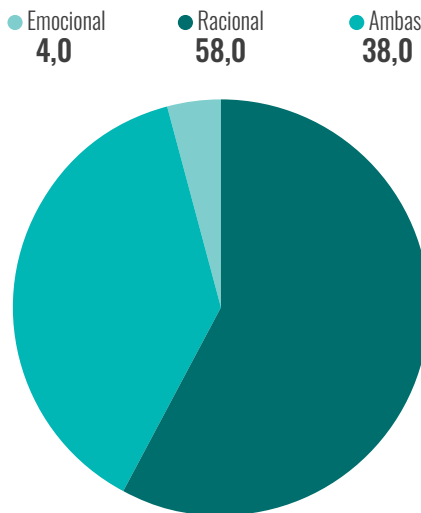
Sempre considerando o universo da pesquisa dos que já têm um carro, o avanço da vacinação contra a covid-19 não trouxe grande impacto na decisão de compra: apenas 14% responderam que esta razão influenciou diretamente, enquanto para 56% não houve essa influência. De qualquer forma 79% responderam que passaram a utilizar mais seus veículos dado o cenário pandêmico.

Já no grupo dos que ainda não possuem um veículo próprio os números de imunização já alcançados impactam apenas 18% dos entrevistados, enquanto para 50% isso não influencia a decisão de compra.

Deste universo dos sem-carro, que representa 26% do total dos entrevistados, 80% querem comprar um ainda este ano e 16% no ano que vem. E aqui os que apontam os altos preços como impeditivo para fazer isso imediatamente alcança 63%, enquanto 37% apontaram altas taxas de

## Motivação da intenção de compra\*

Em (%) - \*Dos que já tem carro e querem trocar.

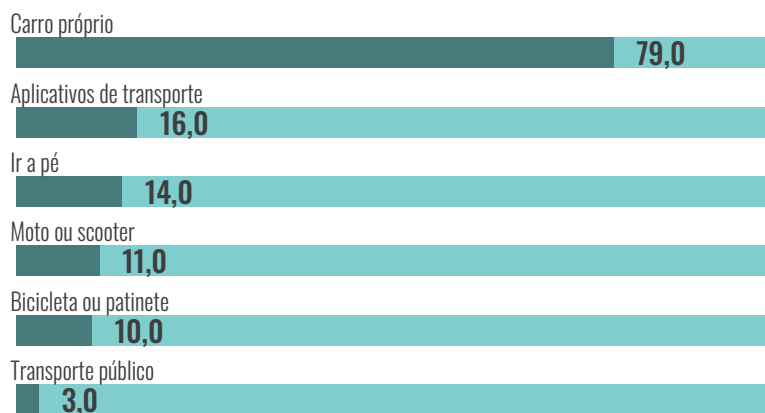


juros como a maior encrência e 26% o alto valor de entrada de um financiamento.

94% deste grupo disseram que optarão por um carro usado e 6% por um 0 KM. 54% não optariam por um plano de assinatura e 9% o fariam certamente – e aqui, isolando-se os entrevistados de 18 a 25 anos, o índice sobe para 15%. ■

## Meios de transporte que passou a usar mais com a pandemia\*

Em (%) - \*Dos que já tem carro e querem trocar.





[illegible]

PARA ATENDER AS DEMANDAS DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA,  
QUE VEM SE TRANSFORMANDO RAPIDAMENTE A PARTIR DOS  
VEÍCULOS AUTÔNOMOS, CONECTADOS, COMPARTILHADOS E  
ELETRIFICADOS, A DIGITALIZAÇÃO DAS EMPRESAS SE TORNA UM  
PROCESSO DE PRIMEIRA NECESSIDADE

# A HORA E A VEZ DAS EMPRESAS MAIS ÁGEIS

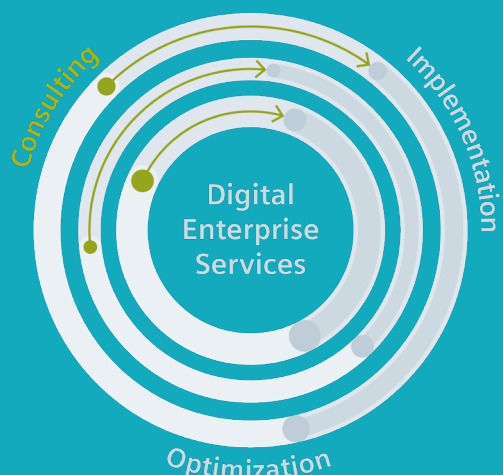
Oferecendo consultoria de resultados e alta tecnologia, a Siemens está pronta para capacitar toda cadeia automotiva nacional para os desafios da jornada digital

A grande revolução industrial digital, também conhecida como "Indústria 4.0", revela uma nova realidade global: não são mais as empresas gigantes, algumas até seculares, que ditam as regras e definem tendências e sim as empresas mais ágeis. Na indústria automotiva, que vem se transformando rapidamente a partir dos veículos autônomos, conectados, compartilhados e eletrificados, essa nova realidade já está em curso em todo o mundo.

Essas mudanças viabilizam novos modelos de negócios, demandam ciclos de inovações mais ágeis

e desafiam a capacidade de disrupção das empresas. A Transformação Digital habilita as empresas do setor automotivo a avançarem nestas novas tecnologias que são fatores determinantes no sucesso do futuro da mobilidade. Para a Siemens, empresa que está na vanguarda em soluções completas para a Transformação Digital, prestando serviços para a cadeia automotiva em todo o mundo, "esse processo deve começar pelas pessoas, através de uma mudança de cultura que crie uma nova mentalidade e um ambiente que promova estas transformações".

Diz Alexandre Sakai, head para as áreas automotiva e eletromobilidade, "a partir desta nova mentalidade na organização, compreender o atual grau de



**Transformação Digital  
deve começar pelas  
pessoas a partir de  
uma nova mentalidade  
organizacional**





maturidade na jornada da Indústria 4.0, assim como o grau de maturidade ideal para atingir os objetivos corporativos, é um ótimo começo". De acordo com o executivo, a jornada da Indústria 4.0 traz avanços em eficiência e produtividade desde o início e a implementação de um sistema contínuo para mapeamento do atual grau de maturidade, assim como o grau de maturidade ideal para se atingir as metas corporativas é fundamental. "É preciso identificar as principais iniciativas e áreas de desenvolvimento que devem se transformar em projetos para a digitalização da empresa, os quais, inseridos num roadmap, agilizarão a Transformação Digital que trará ganhos consistentes e sustentáveis desde o início, e que consolidará a mudança cultural criando assim um círculo virtuoso em direção à Indústria 4.0".

A Siemens em conjunto com muitos players da indústria automotiva tem acelerado esta Transformação Digital no Brasil. Além disso, a empresa, por meio de suas Consultorias, Serviços e Soluções, tem

ajudado o setor automotivo nacional através de uma abordagem holística, a transformar sua cadeia de valor tradicional de um produto em um ciclo de vida integrado do produto com a produção.

Segundo Carlos Campos, especialista de digitalização, "a Siemens auxilia o cliente a não apenas compreender o seu atual Grau de Maturidade na jornada da Indústria 4.0, assim como o Grau de Maturidade Ideal para atingir seus objetivos corporativos, mas também a transformar as áreas de desenvolvimento mapeadas durante a Avaliação de Maturidade em projetos concretos para a digitalização da empresa".

Além disso, a Siemens poderá ser a provedora das tecnologias que habilitam a Transformação Digital, tais como as plataformas de softwares para a criação dos Gêmeos Digitais, Edge Computing, Cloud Computing, 5G, blockchain e muitas outras.

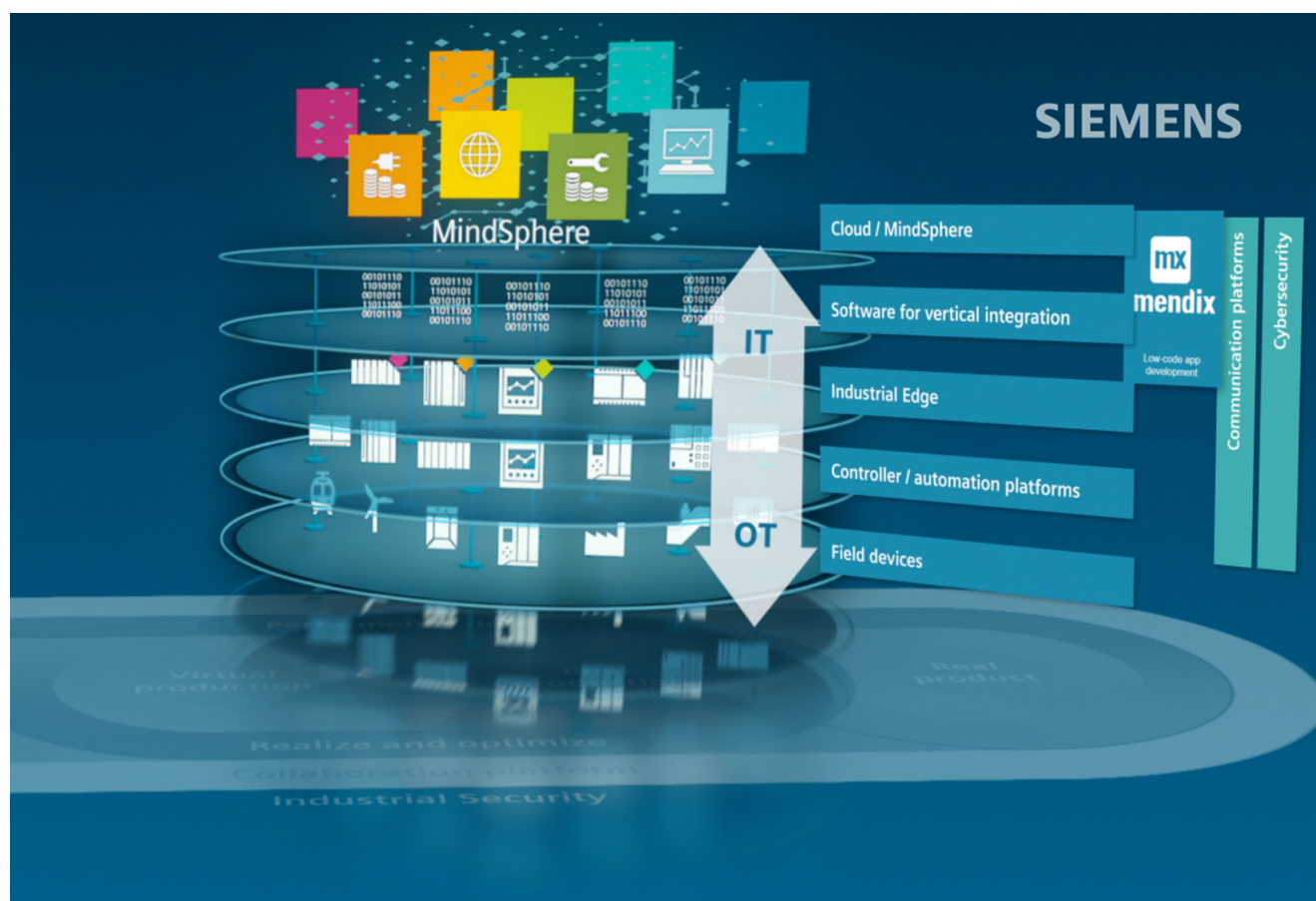
Estudos da Siemens apontam que as empresas automotivas estão se tornando provedoras de mobilidade, onde as montadoras começam a oferecer

opções de mobilidade e recarregamento de veículos elétricos como serviço, isto graças as tecnologias digitais. Outra tendência observada: os ciclos de lançamentos mais curtos, ao mesmo tempo que são exigidas mais qualidade, maior segurança e aumento de eficiência dos veículos. "Esses objetivos combinados são possíveis através da utilização das tecnologias digitais nas várias etapas de desenvolvimento de um veículo", comenta Sakai.

Desta maneira, para Renato Lima, desenvolvedor de negócios digitais, "fica evidente que a Transformação Digital está modificando a cadeia de valor na indústria automotiva, viabilizando novos modelos de negócios e serviços que agregam valor ao cliente e garantem a melhor experiência do usuário". Neste cenário, a cultura da transformação que traz uma

nova mentalidade e a capacidade para a disrupção são fatores importantes para entender as novas Cadeias de Valor da Mobilidade.

Quando se considera que o setor automotivo é um dos mais globalizados do planeta, é importante destacar que as tecnologias habilitadoras da Indústria 4.0 oferecidas pela Siemens na Europa, nos EUA, na China e em muitos outros países são as mesmas que estão disponíveis também no Brasil. O que permite que a indústria nacional possa concorrer em pé de igualdade com suas concorrentes em qualquer lugar do mundo. "Vale lembrar que, nesta nova realidade da Indústria 4.0, não são mais as grandes empresas que vencem a concorrência contra as menores, mas as mais rápidas que vencem as mais lentas".



» VEJA NA PRÓXIMA EDIÇÃO:

**AUTOMAÇÃO, a 3ª Revolução Industrial**



# QUANDO TUDO PARECE PERDIDO, SUA AJUDA VAI FAZER A DIFERENÇA

**Seja doador de Médicos Sem Fronteiras**



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

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

© Samuel Hauenstein Swan

**Ajude Médicos Sem Fronteiras a salvar milhares de vidas.**

**Seja um Doador Sem Fronteiras!**  
**Doe assim que chegar ao seu destino.**  
**Acesse [msf.org.br](http://msf.org.br)**



Prêmio Nobel da Paz 1999

# A NECESSÁRIA REVISÃO

Para boa parte de executivos da indústria não fossem semicondutores e outras desorganizações na cadeia pela pandemia crescimento seria maior em 2021



O primeiro grande evento da indústria automotiva brasileira no segundo semestre foi o Seminário AutoData Revisão das Perspectivas, tradicionalmente realizado em periodicidade anual e que, em sua versão 2021, foi modernizada e ocorreu 100% em ambiente virtual durante três dias.

No primeiro dia o presidente da Anfavea, Luiz Carlos Moraes, justificou a revisão dos números da entidade para o ano: vendas ao mercado interno em alta de 13% ante 15% projetados em janeiro e produção em avanço de 22% ante 25% calculados no início deste ano. Cresceu só a estimativa de incremento nas exportações, de 9% para 20%.

"No primeiro trimestre de 2020 a produção mundial de veículos caiu substancialmente e, por causa da pandemia e do home office, outros setores começaram a demandar mais semicondutores, como os de computadores e aqueles ligados à tecnologia da comunicação e a jogos. Quando o setor automotivo retomou a produção, no segundo semestre, eles não estavam mais disponíveis porque aqueles outros setores estavam utilizando a capacidade de produção dessa indústria, concentrada na Ásia, principalmente em Taiwan e no Japão."

Ele citou levantamento da consultoria BCG a indicar que no primeiro trimestre 1





milhão 435 mil veículos deixaram de ser fabricados em todo o mundo devido à falta de semicondutores, enquanto que no segundo trimestre foram 2,2 milhões. Na América do Sul a produção perdida este ano ficará em torno de 162 mil unidades, sendo de 100 mil a 120 mil no Brasil.

"A indústria global deverá registrar perda de 5 milhões a 7 milhões de veículos este ano. A tendência é a de que voltemos à estabilidade no tema semicondutores só em meados de 2022. Até lá teremos dificuldades e esse é o grande desafio."

Nas exportações a melhoria está relacionada à recuperação de importantes mercados como Chile, Peru e México.

### PAINEL LEVES

Ainda no primeiro dia painel sobre veículos leves reuniu Marina Willisch, vice-presidente da General Motors, Mauro Correia, CEO da Caa Montadora, e Paulo Cardamone, chefe de estratégia da Bright Consulting. As opiniões convergem: as vendas de automóveis e comerciais leves seguirão crescendo até o fim do ano, não muito distante do previsto e tendo na crise de fornecimento dos semicondutores o principal entrave para que a expansão não seja mais elevada.

Cardamone mostrou projeções que apontam o retorno do volume pré-pandemia no varejo automotivo no primeiro trimestre do ano que vem, com a capacidade produtiva alcançando níveis ideais apenas no fim da década.

E a partir de 2024, afirmou, os servi-

ços de carro por assinatura elevarão as vendas diretas.

Willisch disse que a GM retornará à produção normal em agosto, "e é natural, então, que tenhamos crescimento no horizonte", referindo-se à fábrica de Gravataí, RS, parada desde abril. Ainda lembrou que as exportações também poderiam crescer mais: "Hoje o carro sai da linha de montagem com 14,8% de impostos embutidos. A volta do Reintegra poderia ser uma solução imediata para melhorar nossa competitividade".

Segundo ela se o Brasil conseguisse exportar 1 milhão de veículos por ano seriam gerados 120 mil empregos e a localização de peças cresceria ao menos 3%.

Correia falou das perspectivas de eletrificação e considerou inevitável uma transformação do mercado, tendo nos híbridos a biocombustível alternativa mais palpável: "Em muitos países os elétricos crescem graças a incentivos. Por aqui há redução de imposto de importação para híbridos e elétricos e isenção, ou redução, do IPVA em algumas cidades e estados".

### COMERCIAIS

A Iveco, por meio de seu presidente para América do Sul, Márcio Querichelli, também esteve presente no primeiro dia do evento. O executivo disse acreditar que o mercado de caminhões retorne ao nível pré-pandemia até o fim do ano, superando 2019 e suas 118 mil unidades acima de 3,5 toneladas: "Também esperamos que 2021 ajude a regularizar parte





dos estoques, pois o mercado terminou o ano passado zerado".

No mercado de ônibus o presidente da Iveco disse não ver possibilidade de grandes avanços, com a estagnação das vendas na comparação com 2020, 21 mil unidades.

Ainda nos comerciais, mas já avançando ao segundo dia do Seminário Revisão das Perspectivas, painel reunindo Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas da Volkswagen Caminhões e Ônibus, Sílvio Munhoz, chefe de vendas e soluções para o mercado brasileiro da Scania, e Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz, mostrou que o segmento de pesados segue com demanda crescente mas poderia estar até melhor não fossem problemas com a logística das peças e o aumento do custo com insumos.

Alouche lembrou que o segmento espelha a expansão da economia: "Se o PIB cresce o mercado de caminhões reage instantaneamente. E o contrário também é verdade". E calculou que os reajustes chegaram a superar 120% no caso do aço e 50% nos pneus: "Falta peça de todo tipo e pelos motivos mais inusitados: nevasca no Texas, obstrução do canal de Suez, incêndio em fábrica de semicondutores no Japão... se falta um desses itens retidos não se monta um caminhão".

Para os ônibus Barbosa disse que o aumento dos emplacamentos não se sustentará até o fim do ano, com volume total oscilando de 13,5 mil a 15 mil unidades, ou

alta de 10% a 15% ante 2020. Isso porque os segmentos urbano e rodoviário apresentam entrave extra com a redução de até 70% no volume de passageiros, por causa da pandemia, e queda de até 43% nas vendas: "O crescimento do primeiro semestre tem relação direta com vendas governamentais como o programa Caminho da Escola de 2019, que teve unidades emplacadas até agora, e demanda por fretamento, que deve crescer 136% para tornar viável o distanciamento social especialmente em empresas dos ramos de mineração, pecuária e tecnologia, que têm ampliado a frota".

Ele recordou que devido a uma nova licitação de 7 mil ônibus escolares com venda para até o fim do ano deverá haver incremento de 177% na modalidade.

Munhoz disse estar otimista para o segundo semestre, "apesar dos problemas com os semicondutores e as dificuldades de entrega no prazo habitual".

### SINDIPEÇAS

Ainda no segundo dia o evento teve palestra de Dan Ioschpe, presidente do Sindipeças. Ele revelou que o setor de autopeças deverá encerrar 2021 com faturamento de US\$ 31 bilhões, alta de 26,5% com relação a 2020. A cifra, no entanto, volta ao patamar registrado em 2015/2016 e fica bastante aquém do patamar pré-covid, perto de US\$ 40 bilhões no período 2017/2019.

E citou que as projeções do Sindipeças para 2021 estão parelhas com as da An-







\_O Itaú tem tudo sobre carros  
para você e seus clientes  
resolverem tudo no Itaú

Venda mais com a ajuda de benefícios  
exclusivos como: ConectCar com até 3  
anos de mensalidades grátis e anúncio  
gratuito no iCarros.

Apresente o financiamento Itaú para  
seus clientes!

Benefício de 36 mensalidades grátis + 30% de desconto nas demais, aplicadas sobre o valor vigente da mensalidade válido somente para clientes com contrato de financiamento no Itaú que aderirem ao Plano Completo ConectCar. Benefício de 36 mensalidades grátis válido somente se você possui um cartão Itaú Personnalité Mastercard Black ou Visa Infinite. Benefício de 12 mensalidades grátis. válido somente se você é cliente com relacionamento ativo no Itaú. Oferta válida no período de 17/02/2021 a 30/09/2021. O envio gratuito do adesivo está limitado a 1 por CPF contratante. Oferta não cumulativa com outras já existentes ou que vierem a ser promovidas pela ConectCar. Oferta válida no período de 17/02/2021 a 30/09/2021. O envio gratuito do adesivo está limitado a 1 por CPF contratante.



\_feito com você



favea, apontando produção de 2 milhões 435 mil veículos. Mas complementou com expectativa já para 2022, novo avanço em 14%, a 2,7 milhões.

"A previsão se dá pela falta de estoques e pelas dificuldades deste ano, re-tornando nível de crescimento mais ameno em 2023 e 2024 e voltando, em 2024, para a casa de 3 milhões de unidades."

O presidente do Sindipeças também mencionou a falta de semicondutores no mercado mundial e disse acreditar em normalização do fornecimento apenas ao longo de 2022: "É muito difícil prever o que acontecerá pois cada agente da cadeia possui um planejamento diferente: alguns têm estoque e outros não". Mas ponderou que "falta de suprimentos é algo que nós resolveremos. Inexistência de demanda seria algo muito mais grave".

### TERCEIRO DIA

No último dia do Seminário Revisão um dos temas foi o mercado de máquinas agrícolas e de construção, que dispõe de perspectivas bastante positivas a curto e médio prazos no Brasil, conclusão comum de Gilson Capato, diretor comercial da Volvo CE, e de Alexandre Bernardes, diretor de relações institucionais da CNH Industrial.

Capato divulgou expectativa de vendas de 22 mil a 23 mil máquinas no País em 2021, 30% a mais do que no ano passado: a Volvo CE começou o ano apostando 20%.

Os principais segmentos a puxar esse

crescimento são agronegócio, construção civil e mineração.

O executivo também adiantou suas perspectivas para o ano que vem, com incremento de 10% a 15% nas vendas: "Até 2025 esperamos que esse mercado gire em torno de 24 mil unidades, ainda que com momentos de pico e de vale por causa das oscilações econômicas".

Bernardes igualmente projetou cenário positivo até 2023 para as máquinas agrícolas, apesar de dificuldades para acompanhar a demanda: "O fornecimento de pneus, resinas, fundidos, bombas e aço está muito complicado. É um cenário muito difícil, nunca vimos nada igual. Temos máquinas que ficam aguardando pneus ou algum outro componente para serem finalizadas".

### MOTORES

Depois chegou a vez de Adriano Rishi, da Cummins, de José Eduardo Luzzi, da MWM, e de Marco Rangel, da FPT, abordarem o segmento de motores diesel. Luzzi avaliou que "o cenário está exigindo criatividade enorme, com aproximação no relacionamento com a cadeia de fornecedores, visão global para aceitar repasse inflacionário e bom senso nas negociações, de forma a conseguir as matérias-primas para produzir".

Rishi e Rangel falaram de novas tecnologias – o executivo da Cummins lembrou iniciativa de criar unidade de negócios dedicada às novas fontes de energia, com enfoque no desenvolvimento de baterias, células de combustível e hidrogênio: "Começamos por aplicações em trens e estamos olhando a mineração. É diferente de caminhões, que requerem infraestrutura por onde passam".

"A matriz multicomcombustível é a nossa aposta", revelou Rangel ao citar que a FPT possui tratores movidos a biometano na América do Sul em desenvolvimento com usinas que geram biomassa, como as de etanol. Em paralelo citou que há projetos de hibridização de motores movidos a gás e eletricidade: "Recentemente lançamos, na Europa, projeto de trator totalmente





carbono zero, pois produz seu biometano a partir da biomassa gerada na colheita".

### MOTOS

A indústria de motocicletas não ficou fora do evento. Marcos Fermanian, presidente da Abraciclo, apresentou projeção de 1 milhão 60 mil unidades produzidas este ano, 10,2% além de 2020. Mas existe possibilidade de revisão para cima.

"É possível que seja maior caso a vacinação avance rapidamente em Manaus, porque ainda temos muitas limitações em nossas fábricas dadas as ações tomadas para controlar a pandemia. O cenário ainda é um pouco turvo e por isso as projeções iniciais foram mantidas."

Para o varejo a expectativa é de 980 mil unidades, em alta de 7,1%, volume que poderia ser maior não fosse descompasso de demanda com oferta – consumidores ainda precisam aguardar alguns meses para receber sua moto o KM.

### ITAÚ

O último dia do seminário contou ainda com Pedro Renault, economista do Itaú Unibanco. Ele disse que o surgimento da variante delta da covid-19 e o ritmo lento da vacinação em países emergentes como o Brasil podem representar um soluço na retomada da economia global, mas não alteram trajetória positiva de recuperação.

"O pior da pandemia e da economia já ficaram para trás", assinalou ao divulgar projeção de alta de 5,8% do PIB brasileiro

em 2021. "Na segunda onda a economia caiu muito menos do que na primeira. O índice de mobilidade caiu mais porque as pessoas aprenderam a trabalhar remotamente, a vender e a comprar online, e assim a indústria não parou tanto. Isso seria válido para uma eventual terceira onda."

O economista disse que o mercado esperava um primeiro trimestre de 2021 negativo por causa do fim do auxílio emergencial e o consequente vácuo deixado sobre o consumo, mas isso não aconteceu, segundo ele, em grande medida porque as famílias pouparam durante a crise, principalmente as de média e alta renda, que consumiram menos serviços e ficaram com folga de renda – direcionada, por exemplo, à compra de veículos:

"No segundo trimestre, quando se esperava colapso devido à segunda onda, houve queda rápida e substituída em pouco tempo pela volta da economia aquecida. E, com o avanço da vacinação, o governo não precisa repetir o estado de calamidade".

As projeções do Itaú indicam que o ápice do IPCA será atingido agora, aos 9%, mas em 2021 o índice deve arrefecer e encerrar em 6,1%.

Com o IGP-M o movimento é o mesmo: em maio chegou a 37% e, em dezembro, deve desacelerar para 18,5%. A Selic, hoje em 4,25%, pode finalizar o ano em 6,5%. E o real diante do dólar em R\$ 4,75. Para 2022 é esperado crescimento menor do PIB, de 2%.





SEMINÁRIO

# Brasil Elétrico

# ESG

Meio ambiente  
Social  
Governança

Como a eletrificação e o ESG estão influenciando os negócios locais e de que forma o setor automotivo brasileiro e as empresas locais estão se posicionando e se preparando para este futuro



**EVENTO**  
*Online*

Em um futuro não tão distante as empresas da cadeia automotiva terão seus resultados vinculados às ações junto à sociedade, ao meio ambiente e dentre seus próprios funcionários. Essa mudança radical já está em curso e a ferramenta ESG, de Environment, Social e Governance ou Meio Ambiente, Social e Governança, em tradução, promete turbinar essa revolução.

Emissão zero, diversidade e ética, para ficar em apenas alguns exemplos, serão mais importantes do que a quantidade de veículos ou autopeças negociados, ou o até o resultado financeiro anual das empresas.

PATROCINADORES

 BorgWarner



• SCHAEFFLER



# 13 set

## PALESTRA

Adalberto Maluf, presidente da Associação Brasileira de Veículos Elétricos

## TEMA

Balanco e perspectivas do mercado brasileiro de veículos elétricos

## PALESTRA

Luciana Schneider, superintendente de relações institucionais, sustentabilidade e negócios inclusivos do Itaú Unibanco

## TEMA

As oportunidades ESG para as montadoras no mercado financeiro

## PALESTRA

Stellantis

## TEMA

As iniciativas ESG das marcas Fiat, Jeep, Peugeot, Citroën e RAM no Brasil

## DEBATE

Experiências das autopeças brasileiras rumo à eletrificação

## CONVIDADOS

Executivos de WEG e Baterias Moura

# 14 set

## PALESTRA

Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus

## TEMA

Como o e-Delivery, primeiro caminhão elétrico desenvolvido e fabricado no Brasil, pode inspirar a eletrificação no País.

## DEBATE

Consequências da eletrificação no ecossistema dos fabricantes de autopeças do Brasil

## CONVIDADOS

Executivos da Eaton, Bosch, Pirelli e Schaeffler

## PALESTRA

Toyota

## TEMA

O caminho ESG para a neutralidade das emissões em 2050

## PALESTRA

Especialista em ESG da KPMG

## TEMA

A importância do ESG no futuro das empresas

# 15 set

## DEBATE

Experiências das montadoras rumo à eletrificação no Brasil

## CONVIDADOS

Johannes Roscheck, presidente da Audi e Aksel Krieger, presidente da BMW

## DEBATE

A eletrificação nos veículos comerciais

## CONVIDADOS

Mercedes-Benz e Volvo

## TEMA

A maior redução das emissões virá dos veículos comerciais

## PALESTRA

Renault

## TEMA

As iniciativas ESG na região

## FAÇA SUA INSCRIÇÃO



## Informações/inscrições:

(11) 93372 1801 • (11) 3202 2727

vanvianna@autodata.com.br • seminarios@autodata.com.br

www.autodata.com.br



Caminhões  
Ônibus

# AUTODATA

## Seminários

# Prêmio AUTODATA 2021 *Melhores* do setor automotivo

## Um pouco mais sobre os finalistas

Este caderno especial reúne as empresas finalistas do Prêmio AutoData 2021 – Os Melhores do Setor Automotivo para mostrar um pouco mais das suas ações, planos e realizações nos últimos doze meses.

O objetivo é contribuir para qualificar ainda mais a indicação dos eleitores, pois este ano o período de votação aumentou. Desde a edição 379, de julho, quando foram apresentados os cases finalistas, a homepage de AutoData hospeda o link para a votação, que se estenderá até a realização do

tradicional e tão esperado Congresso Perspectivas em sua edição 2022, em outubro.

Este mês 25 empresas, das 49 que concorrem nas categorias empresariais, de produto e liderança, têm suas atividades destacadas neste caderno. Na edição do próximo mês, setembro, as demais estarão ilustradas da mesma maneira.

Aproveite a leitura e participe da vigésima-segunda edição consecutiva do Prêmio AutoData – Os Melhores do Setor Automotivo, o mais importante reconhecimento da indústria automotiva nacional.



## AUDI



Divulgação/Audi

## Renovação com esportivos e elétricos



A Audi do Brasil vive verdadeira revolução nos últimos dois anos com a chegada de vinte modelos e o início de sua ofensiva elétrica, marcada pelo lançamento em 2020 do Audi e-tron. Além dele e-tron Sportback e e-tron S Sportback já estão no mercado e o RS e-tron GT iniciou a pré-venda em maio.

A empresa também anunciou investimento de R\$ 10 milhões para instalar duzentas estações de recarga aqui e passou a utilizar energia 100% solar em seu centro técnico e em concessionárias: a Audi Center Santos foi a pioneira neste projeto.

Desde 2020 a forma de vender veículos esportivos também mudou: os clientes, agora, podem personalizar o carro desejado antes mesmo da produção. A Audi também introduziu o Luxury Signature, pioneira no segmento premium a ter um programa de carro por assinatura.

Nesta nova fase emplacou até o primeiro semestre 430 unidades da linha Audi Sport, um recorde histórico. As maiores vendas haviam sido registradas em 2018, quando foram licenciadas 226 unidades.

Dos vinte lançamentos mais recentes nove foram da linha R e RS. Ao longo de 2020 a Audi do Brasil iniciou as vendas do RS 4 Avant, RS 5 Sportback, RS 6 Avant, RS 7 Sportback, RS Q3, RS Q3 Sportback, RS Q8, TT RS e R8. Todos podem ser personalizados com diversos itens antes da produção, conforme as preferências do cliente. Somente o Audi R8, por exemplo, possui mais de 1,6 milhão de combinações possíveis, considerando itens como cores externas, acabamento, capa do retrovisor, cor do logotipo da Audi, design de rodas, cor das pinças de freio, revestimento do teto e dos assentos.

Em sua investida elétrica empresa avança com a oferta dos modelos e-tron, e-tron Sportback e e-tron S Sportback. Em pré-venda desde maio o RS e-tron GT, esportivo elétrico de 645 cv de potência e construído sobre a mesma plataforma do Porsche Taycan, teve todas as unidades colocadas à disposição na pré-venda comercializadas em menos de 24 horas. As primeiras entregas estão previstas para setembro. A próxima remessa chegará apenas em 2022.

## BMW



Divulgação/BMW

# Ampliação da produção em Araquari

Líder em seu segmento no Brasil a BMW também avança em sua estratégia de eletrificação: só no primeiro semestre deste ano as vendas de seus elétricos e híbridos cresceram 180% com relação ao volume do mesmo período do ano passado. Foram emplacadas 926 unidades de todos os modelos da linha de BEVs, 100% elétricos, e PHEVs, híbridos plug-in.

Dentro do plano de pioneirismo em mobilidade elétrica, inovação e sustentabilidade a empresa anunciou recentemente o desenvolvimento de projeto experimental no qual adota etanol para alimentar o motor a combustão do modelo BMW i3. Esse propulsor funciona como um extensor de autonomia para o veículo e o projeto permite que o i3 possua o primeiro extensor de autonomia neutro em emissão de CO2.

Desenvolvido pela divisão de engenharia local em parceria com a AVL do Brasil o protótipo BMW i3 Zero Impact Emission CO2 Neutral Ethanol Range Extender tem o motor elétrico de 170 cv auxiliado por um propulsor a combustão de dois cilindros de 650 cm3 de cilindrada, que dá carga extra às baterias. Em caso de ausência de rede elétrica de abastecimento sua autonomia é estendida em até 60 quilômetros.

Atualmente o propulsor sobressalente a combustão é alimentado por gasolina. Como resultado da substituição pelo etanol há redução na emissão de CO2 na atmosfera devido ao ciclo neutro de emissões do etanol produzido a partir de cana-de-açúcar.

A planta de Araquari, SC, acaba de atingir 70 mil veículos produzidos para os mercados do Brasil e de exportação aos países do Nafta, desde a sua inauguração em 2014.

Modelo mais produzido nessa fábrica o BMW X1 atingiu o marco de 35 mil unidades produzidas. O Série 3, X3 e X4 também são produzidos ali.

Em março a BMW anunciou aumento em torno de 10% no volume de produção, com a previsão de encerrar o ano com 10 mil unidades produzidas. Atualmente cerca de 80% das suas vendas no Brasil são de modelos fabricados em Araquari.

A fábrica de Araquari é exemplo de sustentabilidade. A unidade possui diversos projetos de redução de consumo de energia, água e de emissão de resíduos para descarte, e utiliza energia proveniente de fontes renováveis, promovendo a redução das emissões de CO2 em suas atividades.



**BYD**

Divulgação/ BYD

## Expansão dos negócios no Brasil



A chinesa BYD está presente no Brasil desde 2015 com a abertura de sua primeira fábrica para produção de chassis de ônibus elétricos e com a comercialização de veículos e empilhadeiras em Campinas, SP. Dois anos depois inaugurou sua segunda planta, para produção de módulos fotovoltaicos. No ano passado iniciou a operação da terceira, em Manaus, AM, para a produção de baterias.

Em junho o furgão BYD eT3 foi o veículo elétrico mais emplacado no Brasil, com 82 unidades. Estas unidades foram destinadas à TB Green, empresa de soluções integradas de locação de frotas verdes, fornecimento de mão de obra e gestão de resíduos e limpeza urbana.

Em seu primeiro Relatório de Sustentabilidade, lançado em maio, a BYD mencionou a contribuição da empresa para a redução da emissão dos gases do efeito estufa no Brasil: “A BYD se esforça para ajudar a sociedade a reduzir sua dependência das energias não renováveis a fim de criar um mundo mais saudável e sustentável. As operações da companhia em veículos elétricos, equipamentos logísticos elétricos e energia solar deixam de emitir no país mais de 256 mil toneladas de CO2 por ano na atmosfera, o equivalente ao plantio de 1,8 milhão de árvores”, disse Tyler Li, presidente da BYD Brasil.

O documento ainda destaca a produção do primeiro chassi de ônibus articulado 100% elétrico do Brasil, a homologação do primeiro ônibus de fretamento elétrico e a assinatura, com o Metrô de São Paulo, de contrato para o fornecimento dos trens da Linha 17. Além disso o relatório registra a adesão da companhia ao Programa de Logística Verde Brasil, PLVB, projeto que busca reduzir a intensidade das emissões de poluentes na logística, e ao Pacto Global, uma iniciativa da ONU que engaja o setor privado em ações alinhadas aos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável.

No Brasil a BYD emprega 365 funcionários em Campinas, SP, São Paulo, Salvador, BA, Manaus, AM, Vitória, ES, Curitiba, PR, e Rio de Janeiro, RJ.

## CAOA CHERY



Divulgação/Caoa Chery

### Avanço com produtos, rede e publicidade

Com ampliação de portfólio a Caoa Chery celebra sua ascensão de participação de mercado, a maior em três anos desde o seu lançamento, como marca, no mercado nacional: 1,88%. Na décima colocação no ranking de vendas alcançou 3 mil 183 veículos emplacados no primeiro semestre.

A perspectiva da Caoa Chery é chegar a 2% de participação até dezembro: foi uma das poucas marcas a não perder mercado durante os meses mais desafiadores da pandemia. Durante o lançamento do Tiggo 3x seus executivos anunciaram a ampliação da rede de concessionários das atuais 119 para 150 lojas.

Nesse processo a Caoa Chery reforçou seu pós-venda com o lançamento de plataforma exclusiva de conteúdos técnicos para os profissionais, a Academia Caoa Chery. O sistema, que ajuda a unificar a interação em toda a rede de serviços, tem cerca de duzentos logins diários no esforço de fortalecer o treinamento e a capacitação de seus colaboradores. O próximo passo é ampliar os recursos com um aplicativo próprio da Academia Caoa Chery.

Outro pilar desse crescimento vem do propósito de investir em publicidade. Segundo levantamento do Ibope Monitor, realizado com 25 montadoras nacionais, os investimentos da Caoa Chery em mídia no ano passado foram 43% superiores em comparação à segunda colocada no ranking. E cerca de 20% de todo o investimento do setor teve origem na Caoa Chery. Segundo Marcello Braga, diretor de marketing da Caoa, “atuamos muito fortemente com a publicidade comparativa, utilizando os argumentos que a própria mídia especializada atribui aos nossos veículos para chamar a atenção do consumidor. Ou seja, quando o cliente impactado pelas nossas campanhas procura uma concessionária ele comprova que o produto tem tudo aquilo que anunciamos”.

O plano conjunto publicidade-produtos tem sido importante para a marca crescer, diz Braga: “O foco seguirá sendo o mercado de SUVs. Essa é a categoria de veículos que mais cresce no Brasil e estamos atentos a esse movimento”.





## CNH INDUSTRIAL



Divulgação/CNH Industrial

### Agronegócio é propulsor do crescimento



Depois de um 2020 de adaptação e superação para todos os negócios no Brasil, e no mundo, a CNH Industrial segue 2021 driblando os desafios, com expectativa de fechar o ano com saldo positivo.

A alta demanda puxada, principalmente, pelo bom momento do agronegócio nacional, eleva a demanda por máquinas agrícolas e, indiretamente, por caminhões. Além disso há aumento da demanda por caminhões leves para atender ao crescente mercado de e-commerce e de necessidades logísticas. Também há boas perspectivas em infraestrutura, o que alavanca a busca por equipamentos de construção e caminhões médios e pesados.

Este ano a empresa apresentou o novo monitor AgrOn Ti5, tecnologia aplicada a máquinas agrícolas de pequenos produtores rurais. Dentre os lançamentos destaque, ainda, para os tratores Case IH Novo Magnum AFS Connect e Steiger AFS Connect, projetados para oferecer conectividade total e mais controle operacional; e a colheitadeira Axial-Flow Série 250 Automation, com sistema inteligente de regulação automática.

Pela New Holland a linha de plantadeiras PL 7000 ganhou a versão de 27 linhas e três seções, e os novos tratores de alta potência com foco em agricultura digital T8 e T9 PLM Intelligence. Também lançou os novos portais de telemetria e de suporte e treinamento, o MYPLMConnect e o MYNewHolland.

Na América do Sul a CNH Industrial possui dez fábricas, sendo sete no Brasil e três na Argentina. Juntas geram mais de 9,2 mil empregos diretos. Além de integrar operações das máquinas, equipamentos e produtos agrícolas e de construção da Case e New Holland a CNH Industrial complementa seu portfólio com caminhões e veículos comerciais da Iveco, ônibus urbanos e rodoviários da Iveco Bus, veículos de combate a incêndio da Magirus; veículos de defesa e proteção civil da Iveco Defence Vehicles e os motores, eixos e transmissões da FPT Industrial. As fábricas brasileiras estão localizadas em Contagem, MG, Curitiba, OR, Sorocaba e Piracicaba, SP, e três em Sete Lagoas, MG.

Do US\$ 1 bilhão investido globalmente em pesquisa e desenvolvimento 10% são destinados a projetos na América do Sul. No total a CNH Industrial tem seis centros de P&D na América do Sul. No seu departamento de engenharia a empresa tem mais de seiscentos profissionais dedicados ao desenvolvimento de novos produtos.

## DAF



Divulgação/DAF

### Investimento em produtos, rede e CDP

Após investimentos ao longo de 2019 e 2020 em novos maquinários, contratação de pessoas e treinamento a planta da DAF Caminhões, do Grupo Paccar, em Ponta Grossa, PR, foi atualizada para receber a produção da nova linha CF, totalmente renovada. Já o caminhão XF em menos de seis meses ultrapassou a marca de 2 mil unidades comercializadas.

A expansão de sua frota em circulação no País acompanha o avanço de sua rede de concessionárias. Com 12 mil caminhões rodando a fabricante passará em 2021 a ter 54 pontos de atendimento, sendo 44 concessionárias completas e dez lojas TRP, de comercialização de peças de reposição multimarcas e serviço.

A expectativa é de que o volume da frota da DAF cresça em 2021, alinhada às perspectivas de aumento de 25% do mercado, junto aos seus esforços comerciais, além da entrada no segmento de rígidos, com o novo CF 8x2. Com o novo modelo a empresa espera também aumentar sua base de clientes em 30%, em comparação com o ano passado.

A participação de mercado passou de 6,2% em 2019 para 8,6% em 2020.

Um ano após inaugurar o seu Centro de Distribuição de Peças, também em Ponta Grossa, a empresa registra crescimento 120% em faturamento, aumento de 100% no volume de peças comercializadas e ampliação de 60% no inventário de produtos. Investimentos em equipamentos e tecnologias proporcionam ganhos logísticos e mais de 98% de taxa de disponibilidade de peças. O investimento foi de R\$ 100 milhões.





# PROVER AO MUNDO BOAS ESCOLHAS. **MOBILIDADE ELÉTRICA É COM A WEG.**



Para a **WEG**, energia move o mundo. E **transformar o mundo** através de **tecnologias** que proporcionam o melhor para pessoas e indústrias de maneira **sustentável** faz parte de quem somos. Mobilidade elétrica é o **movimento para o futuro**, para um caminho mais verde.

Conheça nossas **soluções de POWERTRAIN** para veículos **leves, utilitários e pesados**, assim como nossas **estações de recarga**, e embarque nessa evolução.

Estação de  
Recarga para  
Veículos  
Elétricos  
**WEMOB  
PARKING**



## FORD



Divulgação/Ford

## Em nova etapa, renovação de portfólio



Depois de encerrar suas atividades fabris no Brasil a Ford reinicia uma nova história com um portfólio renovado de produtos. Além da picape Ranger, produzida na Argentina, avança com sua investida no segmento de SUVs com o lançamento do elogiado Bronco e se prepara para a chegada da picape média Maverick.

Em abril iniciou a pré-venda de oitenta unidades do Ford Mustang Mach 1, por R\$ 500 mil. Em menos de 24 horas havia esgotado a cota. O superesportivo de 483 cv é a quarta geração do clássico lançado originalmente em 1969, nos Estados Unidos.

A chegada do Bronco, em maio, representou uma nova etapa da Ford no País com seu primeiro SUV médio premium, um cartão de visitas de sua proposta de passar a comercializar veículos com mais tecnologia e itens de série, com menos foco em volume.

Em 2019 a Ford vendeu 218,5 mil veículos no mercado interno. Em 2020, com a pandemia, o volume foi reduzido a 139,3 mil unidades, com uma média de um pouco menos de 14 mil emplacamentos por mês. Este ano, com a mudança de direção e o fim da produção nacional, embora ainda mantendo um volume remanescente de Ka e EcoSport em estoque, a expectativa é de encerrar o ano com 47 mil veículos.

O próximo passo desta nova ofensiva no Brasil será o lançamento da picape Maverick, menor do que a Ranger, na mira da liderança ainda sem concorrentes da média Fiat Toro e, em breve, a Nova Montana, da General Motors. O comercial leve, que compartilha a mesma plataforma do Bronco, deverá ter no Brasil opção de motorização eletrificada – no mercado estadunidense a versão híbrida com 2,5 litros tem potência combinada de 193 cv e promete mais de 800 quilômetros de autonomia.

A empresa anunciou investimentos de US\$ 30 bilhões em eletrificação em um ciclo até 2025, não só no desenvolvimento de veículos mas também em sistemas e baterias.

Outra novidade aguardada é o comercial leve Ford Transit, produzido no Uruguai, em formato furgão para atender demanda de veículos para o e-commerce.



## GENERAL MOTORS



Divulgação/General Motors

### Um lançamento por mês



Os investimentos da General Motors seguem em ritmo acelerado mesmo com a pandemia. Mesmo sendo uma das montadoras mais afetadas pela escassez de semicondutores, com a interrupção da produção de seus três best sellers – Onix, Onix Plus e Tracker –, anunciou recentemente o lançamento de quatro produtos no País ainda este ano. Carlos Zarlenga, presidente da GM América do Sul, disse que prepara-se “uma grande ofensiva para o segundo semestre, com um lançamento por mês a partir de setembro”.

Os quatro já existem no mercado, mas representam linhas renovadas ou novas versões. O primeiro a chegar será a nova geração do 100% elétrico Chevrolet Bolt EV. Recentemente a empresa divulgou programa que amplia para 79 o número de concessionárias autorizadas a comercializar e dar assistência ao seu elétrico, o triplo do que dispunha há dois anos, quando o Bolt estreou. Até junho registra duzentas unidades vendidas no País.

A nova versão do Bolt EV “simboliza a vitrine tecnológica global da Chevrolet”, destacou Marina Willisch, vice-presidente de relações governamentais e de comunicação da GM América do Sul. Ela ressaltou, ainda, que seu lançamento é quase simultâneo ao no mercado estadunidense. Reestilizado, o elétrico mais vendido do País em 2020 traz novidades no sistema multimídia e painel e mantém o motor do atual, de 203 cv e 416 quilômetros de autonomia.

Depois do Bolt são esperados o mexicano Equinox renovado, além de novas versões ou séries especiais da picape S10 e do sedã Cruze.

A GM ainda prepara a planta de São Caetano do Sul, SP, para a produção da nova Montana, que da antiga picape compacta só herdará o nome. Será menor do que a Chevrolet S10 e compartilhará a plataforma GEM. Ela entrará na disputa pela mesma faixa de Fiat Toro e da futura Ford Maverick. O projeto faz parte do ciclo de investimento de R\$ 10 bilhões anunciado em 2019.

Com a retomada da produção de Onix e Tracker a GM espera, junto aos próximos lançamentos, reassumir posição de destaque no mercado brasileiro, depois de liderar por cinco anos consecutivos em automóveis e comerciais leves.

## HONDA



Divulgação/Honda

### 50 anos em evolução

No ano em que completa cinco décadas de atuação no Brasil a Honda prepara o terreno para um novo período de transformações, com foco nas prioridades da estratégia global: meio ambiente e segurança. No segmento de automóveis a nova geração de veículos nacionais promete estar mais conectada, segura e eletrificada.

No planejamento para o Brasil estão três veículos híbridos até 2023 e a incorporação de tecnologias de segurança e conexão, sistemas já presentes nos novos Accord e CR-V. As plantas de Sumaré e Itirapina, SP, são suficientes para a empresa realizar os planos de renovação do portfólio nacional.

O Brasil também está incluído nos planos de produção de somente veículos zero emissão – elétricos movidos por bateria ou célula de hidrogênio – a partir de 2040 e zero mortes no trânsito até 2050, com a massiva aplicação de sistemas de assistência de direção e carros autônomos.

Em 50 anos de história aqui a Honda já entregou mais de 27 milhões de veículos. A Honda inaugurou sua primeira fábrica de motocicletas em 1976, em Manaus, AM. Hoje a Honda Motos conta com a maior linha do mercado, com modelos que vão desde a Pop, com 110 cm<sup>3</sup> de cilindrada até a GL Gold Wing, com 1,8 mil cm<sup>3</sup> de cilindrada.

Esta é a unidade mais verticalizada em produção de motos Honda no mundo, além de ser uma das maiores do Polo Industrial de Manaus e um dos centros de produção mais representativo das Américas. De lá saem também embalagens metálicas, moldes, ferramentas, tubos estruturais e diversos componentes que integram o produto final, como escapamentos, rodas, guidões, chassis.

Em Manaus são produzidos, desde 2001, os Produtos de Força Honda, com dois modelos de motores estacionários e três modelos de motobombas.

Em 1997 foi a vez do início da operação de automóveis, em Sumaré, SP, que produzia à época a sexta geração do Civic. Em 2008 ampliou suas atividades com o setor de powertrain e, em 2019, inaugurou uma nova planta em Itirapina, SP. Só de automóveis foram 2 milhões de unidades produzidas.





## IVECO



Divulgação/Iveco

### Crescimento acima do mercado



O primeiro semestre foi generoso com a Iveco, marca da CNH Industrial com portfólio completo – sua ampla gama inclui desde veículos comerciais leves, médios e pesados a caminhões fora-de-estrada, das linhas Daily, Tector, Hi-Road e Hi-Way.

Depois de crescer 30% em vendas em 2020 a Iveco fechou o balanço dos primeiros seis meses de 2021 com números positivos, acima da média de mercado. No segmento de leves avançou 47% ante 33% do mercado e é líder em chassi-cabine com 35,6% de participação.

Nos médios o crescimento foi de 70% diante de 37% no geral, com destaque da linha Tector. Nos semipesados o segmento aumentou 54% e a Iveco cresceu 90%. Boa margem também foi registrada nos pesados, 107% da Iveco versus 61% do mercado, desempenho puxado pela força do agronegócio.

Com isso a Iveco conquistou evolução de 71% nas vendas enquanto a média de mercado ficou em 50%. Márcio Querichelli, dirigente da Iveco na América do Sul, atribui a um conjunto de fatores o bom resultado: “Com profissionais altamente qualificados, um portfólio completo e capilaridade nacional mantemos a operação crescendo e os clientes satisfeitos”.

O segundo semestre será momento de uma nova etapa com o início dos testes de caminhões movidos a gás: “Junto a grandes parceiros prepararemos o terreno para que, em breve, a Iveco produza e comercialize veículos GNV no Brasil. Esse é um passo fundamental para mantermos nossos negócios alinhados com o futuro dos transportes”.

A rede de 77 pontos de atendimento atende motoristas, caminhoneiros e transportadores 24 horas por meio de plataformas online, como um canal via Whatsapp, além de contar com um leque de planos de manutenção.

## JCB



# Centro de suporte e parceria na F1

A JCB, líder mundial em vendas de retroescavadeiras e manipuladores telescópicos, acaba de inaugurar o Latam Uptime Centre, em sua fábrica de Sorocaba, SP. Com investimento de R\$ 1,2 milhão o espaço funcionará como centro de suporte a todas as máquinas no continente, utilizando seu sistema próprio, o JCB LiveLink, para monitorar e rastrear remotamente a operação de máquinas distribuídas por propriedades rurais, canteiros de obras, cidades e sites de mineração em toda a América Latina.

A empresa, de origem britânica, tem 75 anos de atuação, dos quais vinte no Brasil, de onde atende a toda a América Latina. Com o novo espaço em Sorocaba técnicos terão acesso a um painel de controle operado em tempo real por dados enviados diretamente das máquinas em uso desde o México à Patagônia, na Argentina, e também no Brasil. O monitoramento utiliza algoritmos para transmitir informações e alertas sobre a operação das máquinas, permitindo que os especialistas atuem de forma antecipada junto com a rede de distribuidores JCB.

“A JCB entende que uma máquina parada significa prejuízo ao cliente, e por isso queremos antecipar a solução de possíveis problemas”, afirma José Luís Gonçalves, CEO para Brasil e América Latina. Ele garante que o investimento no Latam Uptime Centre é mais uma reafirmação do compromisso de que as máquinas estejam produzindo e ativas o maior tempo possível.

Recentemente a JCB anunciou a renovação por mais dois anos do fornecimento de manipuladores telescópicos ao Grande Prêmio do Brasil de Fórmula 1, evento que retorna à programação da categoria de 5 a 7 de novembro em São Paulo: “A presença da JCB na Fórmula 1 é um elemento fundamental para o fortalecimento da nossa marca no Brasil”, afirma o gerente de desenvolvimento de distribuidores e marketing, Fábio Santos.

Parceira desde 2017 do GP Brasil a JCB oferecerá ao todo catorze equipamentos para atuação no suporte e socorro de carros e pilotos.





## JOHN DEERE



Divulgação/John Deere

# Investimento para levar o 5G ao meio rural



A pesquisa e o desenvolvimento de novas aplicações usando tecnologia 5G para impulsionar novas receitas no agronegócio é a investida da parceria de John Deere e Ericsson, referência em tecnologia, comunicações, hardware, software e serviços.

O acordo prevê cooperação das empresas para promover e disseminar tecnologias relacionadas à Internet das Coisas, para corrigir problemas reais do setor como falta de conectividade nas áreas rurais, possibilitando a utilização de aplicações para acelerar a digitalização no ambiente agrícola.

O 5G trará maior eficiência de uso de espectro e menor consumo de energia relativamente às tecnologias ligadas no agro, como 3G e 4G LTE. De acordo com o estudo Ericsson 5G Business Potential esse setor tem potencial acumulado de capturar R\$ 49 bilhões até 2030, sendo R\$ 10 bilhões em receitas adicionais impulsionadas pelo 5G.

A companhia caminha para a sincronia da gestão dos equipamentos do campo com dados em nuvens e conexão total inseridos no ecossistema da empresa. De acordo com Rodrigo Bonato, diretor do Grupo de Soluções Inteligentes da John Deere para América Latina, “a conectividade desbloqueia todo o potencial e a inovação disponível no campo, beneficiando também outros setores, desde a telemedicina à educação à distância, por exemplo. A tecnologia ainda atrai cada vez mais jovens de volta para o campo, promovendo geração de emprego e empreendedorismo”.

A John Deere aproveitou a inauguração do 5G Smart Campus Facens, pela Faculdade de Engenharia de Sorocaba, para demonstrar um pulverizador M4000 conectado à rede 5G em parceria com Ericsson, Embratel e Claro.

“Agora a conectividade rural permitirá ao agricultor dar o passo à frente, ampliando a sustentabilidade de suas operações, seja pelo aspecto econômico ou pelo aspecto ambiental”, afirma Bonato. Para ele a conectividade rural desbloqueará todo potencial tecnológico da agricultura de precisão e democratizará o uso da internet em áreas rurais, com soluções sem custos para o agricultor.

## MARCOPOLO



### Biossegurança tornou-se prioridade

A Marcopolo foi uma das empresas que mais rapidamente reagiu ao combate dos efeitos da pandemia no setor de transporte. Tendo como drivers a inovação e a tecnologia a empresa investiu para desenvolver soluções de biossegurança. Suas ações possibilitaram o transporte seguro, impedindo contaminação por vírus dentro dos ônibus.

Por meio da sua divisão Marcopolo Next, para novas oportunidades de negócios, e da plataforma Marcopolo BioSafe, lançou mais de uma dezena de inovações focadas na biossegurança para transformar a mobilidade brasileira e alavancar os negócios no transporte coletivo e no turismo.

Desde sistemas de ar-condicionado e sanitários com desinfecção por luz ultravioleta, que eliminam os vírus e bactérias do ambiente, a empresa desenvolveu até poltronas e acabamentos internos com aditivos antimicrobianos que impedem que o passageiro se contamine ao segurar ou tocar em qualquer local do interior do ônibus.

Outra solução foi a produção de barreira física para motoristas e cobradores e de um trabalho para aperfeiçoar a renovação do ar no interior do veículo, sistema que foi testado e certificado, garantindo um volume de ar de quatro a cinco vezes maior do que em supermercados, agências bancárias e aeroportos, por exemplo.

Essas soluções permitiram a retomada do transporte, sobretudo o de fretamento de empresas, e ajudaram para que as empresas realizassem o transporte coletivo público de forma mais segura.

As tecnologias podem ser instaladas separadamente em modelos novos e também nos ônibus já em circulação. Somente no segundo semestre de 2020 quase 2 mil ônibus foram produzidos com essas tecnologias, sendo metade exportada para países da América Latina e África.

Em 2021 a Marcopolo, mantendo o foco na segurança, passou a adotar como item de série em seus ônibus todos os revestimentos internos e acabamentos com material antimicrobiano, inclusive os tecidos das poltronas e das cortinas. Os sistemas de desinfecção por luz ultravioleta continuam sendo opcionais para os operadores de transporte.





# INOVAÇÃO E SOLIDEZ ANDAM DE MÃOS DADAS

A Volkswagen Caminhões e Ônibus marca a história da mobilidade elétrica com o lançamento do E-Delivery, primeiro caminhão elétrico desenvolvido e fabricado no País.

E a Meritor Brasil se orgulha em fazer parte desta conquista, com a produção exclusiva e sob medida do eixo trativo MS-120 ECO – Electric Compatible.



LANÇAMENTO E-CONSÓRCIO

A MERITOR SE ORGULHA  
EM FAZER PARTE.

Quer conhecer mais do que fazemos?  
Acesse nosso canal no YouTube:

 /MeritorINC



**MERITOR**  
RUN WITH THE BULL



## AKZONOBEL



Divulgação/AkzoNobel

## Crescer para exportar mais

A AkzoNobel, detentora das marcas Sikkens e Wanda, lança novos produtos e expande seus negócios pelo mundo. Recentemente a marca Wanda, criada há mais de 85 anos, passou a ser comercializada na Holanda, fabricada na unidade da empresa naquele país.

Enquanto o abastecimento das tintas para o mercado europeu é responsabilidade da produção da planta holandesa unidade no Grande ABC exporta quase metade de sua produção. Para atender a novas oportunidades de negócios a fábrica de São Bernardo do Campo, SP, está sendo modernizada com instalação de equipamentos com tecnologia de ponta.

Como disse Sérgio Munhoz, gerente de negócios OEM Américas e repintura América do Sul da AkzoNobel, “estamos há quase dez anos em mercados exigentes como os Estados Unidos e agora chegamos ao país que é berço da Sikkens, principal linha da AkzoNobel no segmento, o que comprova o alto padrão de qualidade dessa que é a única marca brasileira de tinta automotiva a ganhar o mundo”.

Já a Sikkens reforçou uma parceria para lançar nova paleta de cores. Dedicada a entender os comportamentos dos mercados e consumidores nos seus diferentes segmentos de atuação, desenvolveu os novos tons ao lado de Fernando Baptista, proprietário de oficina de customização de veículos e parceiro há cinco anos. A linha inspirada em pedras preciosas brasileiras passa a ter vinte opções de cores.

Essas novas demandas dominaram os estudos internacionais realizados e analisados pelas empresas fabricantes de veículos e pelas principais marcas de tinta para escolher as cores do ano de 2021. Segundo Sandro Lemos, gerente de segmento de mercado da AkzoNobel, “os produtos Sikkens Classic têm papel estratégico para a marca”.

A Sikkens também anunciou nova formulação para o seu primer da linha Classic.





## ANIP



Divulgação/Anip

# 5,6 milhões de toneladas de pneus inservíveis recolhidas



Diariamente cerca de noventa caminhões retiram aproximadamente 1 mil 250 toneladas de pneus inservíveis em pontos de coleta. A iniciativa é da Reciclanip, empresa criada em parceria com as fabricantes de pneus associadas à ANIP, Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos. O programa foi criado em 1999 e desde então mais de 5,6 milhões de toneladas de pneus foram recolhidas.

Desde o início da operação até o fim de 2020 o volume recolhido pelo Reciclanip representou o equivalente a mais de 1,1 bilhão de pneus de passeio. A indústria nacional, por sua vez, já investiu R\$ 1,6 bilhão nesta operação.

Só em 2020 a Reciclanip coletou e destinou de forma ambientalmente correta mais de 380 mil toneladas do resíduo sólido em todo o País, o equivalente a 42,2 milhões de pneus de carros de passeio. O investimento da indústria nacional de pneus foi de mais de R\$ 68,6 milhões.

Além dos 1 mil 53 municípios conveniados o programa coleta pneus inservíveis ainda em mais aproximadamente 370 municípios.

A Política Nacional de Resíduos Sólidos determina que a coleta seja de responsabilidade dos comerciantes e distribuidores. Sem um sistema efetivo de logística reversa a Reciclanip criou pontos em parceria com prefeituras.

Disse Klaus Curt Müller, presidente executivo do Sistema Anip/Reciclanip, que “a Reciclanip é a única entidade do Brasil que coleta pneus inservíveis em todas as regiões do País de ponta a ponta, o que mostra a dimensão do nosso trabalho e a responsabilidade ambiental do setor. Mesmo durante a pandemia continuamos a operar de forma segura, atendendo o nosso objetivo de manter o País mais sustentável”.

Após a coleta os pneus inservíveis são destinados a empresas trituradoras, que por sua vez os reutilizam em diversas aplicações para a indústria cimenteira, artefatos de borracha como tapetes para automóveis, pisos industriais e pisos para quadras poliesportivas. São utilizados também na indústria moveleira, como solas de calçados, dutos de águas pluviais e na siderurgia. Todas as operações de reciclagem são classificadas pelo Ibama como destinações ambientalmente adequadas.

## BORGWARNER



Divulgação/BorgWarner

### Avanço com turbo e aquisições

A crescente demanda por motores turbo em veículos leves levou a BorgWarner a dobrar a capacidade de sua unidade fabril de Itatiba, SP. A produção saltou de 200 mil unidades ao ano para 400 mil.

Já fornecedora de turbocompressores para as linhas de propulsores da Volkswagen, o incremento na sua produção se deve aos novos motores turbo 1.0 e 1.3 para a Stellantis, que equiparão modelos Fiat e Jeep.

Com as regras cada vez mais exigentes de emissões e eficiência energética a expectativa da companhia é que o uso do turbo siga em alta em todo o mundo, especialmente no segmento de veículos leves, crescendo de 43% em 2017 para 59% dos modelos novos em 2027.

Na fábrica de Brusque, SC, são produzidos motores de partida para o sistema Start/Stop, destinados a modelos da linha leve, tecnologia que vai crescer nos próximos dez anos: se em 2017 estava presente em 42% dos veículos a combustão em todo o mundo, a estimativa é de que em 2027 salte para 65%.

Há 46 anos presente no País a BorgWarner conta com mais uma fábrica em Piracicaba, SP. Além dos turbocompressores as unidades produzem componentes para o sistema de injeção, embreagens viscosas e ventiladores, motores de partida, correntes de sincronismo e alternadores.

Outra estratégia para seguir crescendo é realizar aquisições. Uma das mais recentes foi a transação da BorgWarner ao adquirir a Delphi Technologies, o que a posiciona como uma das dez maiores no Brasil.

De olho em futuros contratos a empresa já produz no Brasil turbocompressores para motores a diesel aptos a atender às exigências de emissões do Euro 6 para veículos pesados. Para atender às regras mais rigorosas os motores necessitarão de modificações, como a utilização de ventiladores maiores.

E a nova geração de embreagens viscosas com controle eletrônico Viscronic V3X, produzida em Itatiba, é destinada para aplicação em modelos pesados, extrapesados e máquinas agrícolas.





**BOSCH**

Divulgação/Bosch

## Conectividade é chave para alavancar novos negócios



A Bosch atua em vários setores de negócios e busca constantemente alavancar sua competitividade local, combinando sua experiência em conectividade com inteligência artificial na geração de novos negócios e, assim, tornar-se uma empresa líder.

No Brasil a empresa atua nessa vertente de desenvolvimento oferecendo soluções para os setores do agronegócio, mobilidade, industrial, monitoramento e gestão de frotas tendo como foco os princípios da segurança, melhoria da produtividade, redução de custos operacionais e aumento da eficiência energética.

No mês passado a Bosch passou a oferecer ao mercado serviço de assistência veicular 24h por dia. O Roadside Assistance é uma solução inteligente que conecta os dois elos: de um lado os motoristas de guinchos e, do outro, montadoras, seguradoras, locadoras e gerenciadores de frotas que precisam oferecer atendimento aos clientes que estão parados nas vias devido a pane ou a acidente.

A Bosch também trouxe para o mercado local uma solução para o setor logístico que permite o rastreamento e monitoramento constante de produtos sensíveis e de alto valor agregado da indústria farmacêutica, alimentícia e outras. O sistema oferece informações como localização geográfica, condições de temperatura e umidade em tempo real para que os operadores consigam acompanhar todo o trajeto e as excursões das mercadorias.

Outro serviço novo que a Bosch passou a oferecer para o mercado é o gerenciamento e manutenção de frotas. A gestão eficiente da frota e a manutenção adequada dos veículos são formas efetivas para reduzir custos e trazer mais produtividade às empresas. Disponível nos mercados da Argentina e do Brasil o serviço permite a que as empresas tenham em mãos, em tempo real, todos os dados essenciais do veículo, simplificando e tornando ótimos processos administrativos, operacionais e de manutenção sem custos de mensalidade ou de implementação.

## CONTINENTAL



Divulgação/Continental

## Tecnologia inovadora para pneus

Com foco no desenvolvimento de tecnologias e serviços pioneiros para a mobilidade sustentável e conectada a Continental, fabricante de pneus de origem alemã, lançou recentemente no Brasil diversos modelos com a tecnologia autosselante ContiSeal embarcada, para as linhas ContiSportContact 5 e ContiSportContact 5 SUV.

Trata-se de uma solução simples, que descarta a necessidade de trocar imediatamente um pneu em caso de furo, sair em busca de borracheiro mais próximo ou esperar por assistência na estrada. Um furo pequeno, menor do que 5 mm de diâmetro, pode levar a uma rápida perda de pressão do ar. Com a tecnologia a Continental garante que 85% dos danos de perfuração causados aos pneus são corrigidos instantaneamente, mesmo que o objeto causador – prego, parafuso ou outro – se desprenda.

Isso porque a tecnologia autosselante cria automaticamente uma película protetora no interior do pneu que veda imediatamente o buraco provocado pela perfuração, impede completamente a saída do ar e retém o ar interno. E não interfere na direção ou no manuseio do carro em circunstâncias normais.

De acordo com João Scalabrin, supervisor comercial de desenvolvimento de produto da Continental Pneus, “enquanto os pneus run flat perdem o ar e o motorista pode rodar por 80 quilômetros até realizar a substituição, o ContiSeal permite que ele siga viagem nas mesmas condições antes da perfuração e sem nenhuma restrição ou recomendação de troca ou reparo”.

Os pneus ContiSeal são compatíveis com todos os aros e no Brasil são ofertados em cinco medidas nos aros 18 e 19 dos pneus ContiSportContact 5 e ContiSportContact 5 SUV, modelos que podem ser utilizados nos VW Tiguan e Passat, Ford Fusion, Volvo S60, Kia Sportage, Toyota RAV4 e Mercedes-Benz GLK.

Com uma produção diária de cerca de 25 mil pneus a fábrica da Continental comemora em 2021 15 anos no Polo Industrial de Camaçari, BA. Esta foi a primeira fábrica de pneus do grupo no Brasil, é uma das mais modernas da organização e conta com mais de 2,3 mil empregos diretos.





**DENSO**

Divulgação/Denso

## Fornecer até para aeronaves

Líder do Ranking AutoData de Qualidade e Parceria pelo segundo ano consecutivo a Denso é uma das companhias mais premiadas pelas montadoras. Está presente em quase todas as marcas de veículos que circulam no País, fornecendo sistemas de powertrain, de ar-condicionado, de segurança e cockpit, além de diversas autopeças e acessórios, como bicos injetores, filtro de combustível e velas que produz para o mercado OEM e de reposição.

No Brasil emprega 2 mil funcionários em seis fábricas: duas em Betim, MG, de máquinas rotantes e sistema térmicos, Manaus, AM, para o segmento de motocicletas, Goiana, PE, de sistemas térmicos, instalada dentro do parque industrial Jeep, Curitiba, PR, primeira unidade fabril da Denso construída na América do Sul, em 1980, e Santa Bárbara d'Oeste, SP, onde está seu Centro Tecnológico América do Sul.

Os principais produtos fabricados nesta planta são sistemas de ar-condicionado, condensadores, radiadores e outras peças para veículos de passeio e para ônibus. Esta unidade também conta com a Escola Denso, estrutura para treinamento e desenvolvimento de funcionários.

Faz parte ainda do complexo da região América do Sul unidade fabril em Córdoba, Argentina, onde produz condensadores, radiadores, intercoolers e sistemas de ventilação.

A Denso firmou parceria global com outra gigante, a Honeywell, em maio, para o desenvolvimento de propulsão elétrica para atender às novas necessidades da indústria aeronáutica.

Com base em suas experiências automotivas e aeroespaciais as empresas desenvolverão e fabricarão sistemas de propulsão elétrica para aeronaves, priorizando inicialmente o segmento de mobilidade aérea urbana com táxis aéreos e veículos de entrega.

As companhias estão em negociações avançadas com clientes atuais e potenciais, e pretendem entregar configurações de teste de voo dos sistemas de propulsão elétrica no ano que vem.



**EATON**

Divulgação/Eaton

## Avanço nas estratégias de eletrificação

Determinada a impulsionar a evolução da tecnologia EV, na convergência de energia elétrica e mecânica, a Eaton empenha esforços para que os parceiros OEM levem seus negócios e clientes a horizontes novos e sustentáveis. Em 2018 a empresa criou a divisão eMobility, sediada nos Estados Unidos, para desenvolver novas tecnologias para eletrônica inteligente de potência, sistemas de energia e distribuição avançada de energia e proteção de circuitos.

A possível nacionalização de componentes de sua oferta global para veículos elétricos seria um passo importante para a Eaton no País. Sua operação brasileira está apta a atender essa capacidade produtiva e a servir de plataforma de manufatura para exportação.

A área de produtos para veículos elétricos, dentro da eMobility, é vista como uma das mais promissoras como oportunidade de negócios da companhia: as receitas dessa divisão subiram 15% no primeiro trimestre de 2021 em comparação com o mesmo período do ano passado.

As aquisições no primeiro semestre também fazem parte do plano para avançar nesse segmento. A compra da fabricante suíça de carregadores para veículos elétricos Green Motion e a aquisição de 60% da Jiangsu YiNeng, fabricante chinesa de componentes para vias de ônibus elétricos, indicam esta direção.

Desde 2015 transmissões Eaton já equipam caminhões elétricos nos Estados Unidos. Por aqui os caminhões elétricos FNM, em fase de testes, circularão com transmissão Eaton de duas velocidades, parte do portfólio da e-Mobility.

Com três fábricas no Estado de São Paulo a unidade de Mogi Mirim mantém a usinagem de componentes para transmissões de veículos leves e pesados, especificamente para as operações OEM da General Motors e Mercedes-Benz. Na unidade de Valinhos, onde fica o Centro de P&D da América do Sul, produz transmissões e embreagens. E de São José dos Campos saem válvulas para motores.





# Uma conquista de todos!

**Pelo 2º ano consecutivo, Transportes Gabardo é Prêmio Melhores Fornecedores CAO A Chery 2021.**



No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.



**Gabardo**  
TRANSPORTE DE VEÍCULOS

**+55 51 3373.3000**  
[transgabardo.com.br](http://transgabardo.com.br)   

## IOCHPE-MAXION



Divulgação/Iochpe-Maxion

## De olho no futuro

A multinacional brasileira Iochpe-Maxion, com 32 fábricas em catorze países, maior produtora de rodas automotivas do mundo e uma das maiores fabricantes de componentes estruturais das Américas, com foco no fornecimento às montadoras, produz mais de 50 milhões de rodas por ano, com alcance global tanto em modelos de aço quanto de alumínio.

São mais de 16 mil colaboradores pelo mundo e suas grandes bases de produção são Brasil, México, República Tcheca, Turquia e Índia. Seu presidente, Marcos de Oliveira, destaca que “essa concentração de produção em algumas regiões nos permite ter escala e alto volume. Esta é uma das características da empresa, atender diferentes clientes de diversos países, além de diferentes capacidades técnicas. Existe muita engenharia em uma roda”.

Oliveira cita ainda a importância do componente no contexto da mobilidade elétrica: “Rodas e componentes estruturais continuam presentes na mobilidade atual e futura. Para isso temos trabalhado em inovação e engenharia avançada para agregar mais conteúdo e mais valor aos nossos produtos e atender às demandas das montadoras quando estiverem lançando veículos elétricos, autônomos e novas soluções de mobilidade”.

O esforço para reduzir peso dos componentes é contínuo. Carros elétricos, por causa das baterias, requerem componentes mais eficientes para poupar energia: “Esses veículos continuam usando rodas de aço ou alumínio, apesar de trabalharmos em soluções futuras utilizando outros materiais, como fibra de carbono, ainda muito caros e não adequados para produção em larga escala, como exige a indústria automotiva”.

À medida que a tecnologia avança a utilização de dados em tempo real é cada vez mais importante, recorda o executivo: “Temos trabalhado também na roda inteligente, que capta dados de temperatura, pressão e cambagem, diretamente na roda, e utiliza esses dados para diferentes objetivos, seja para modificar a suspensão do veículo ou para detectar intervalos de manutenção e diagnóstico de problemas. É a utilização de dados de forma mais ampla que vai ser cada vez mais importante em carros elétricos e autônomos”.





## LIBRELATO



Divulgação/Librelato

## Crescimento interno e das exportações



A Librelato é uma das primeiras implementadoras do Brasil a exportar produtos para a África. Com dois recentes contratos fechados com empresas do Quênia e de Uganda a empresa enviará implementos em CKD a esses países da África Oriental com previsão de faturar mais de US\$ 2 milhões em 2021 e o dobro em 2022. A população somada de ambos chega a 100 milhões de habitantes. São países com alta demanda por transporte rodoviário de carga e que buscam implementos que aliem robustez com maior capacidade de carga.

Com quatrocentos itens enviados no ano passado, resultado abaixo do previsto por causa da pandemia, a empresa tem expectativa de exportar mais de 1 mil produtos este ano.

No mercado interno a Librelato apresentou alta de 93% nos cinco primeiros meses do ano, enquanto o mercado de linha pesada cresceu 82%. O aumento no total geral do mercado nacional de reboques, semirreboques e carrocerias sobre chassis foi de 67,6%, enquanto as exportações cresceram 182% até maio, segundo dados da Anfir.

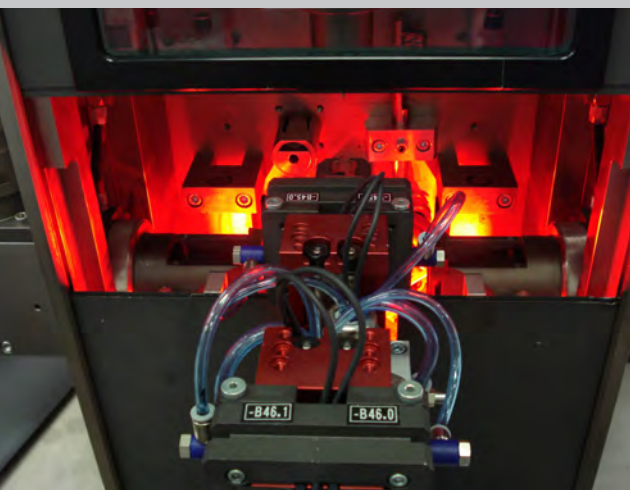
“A renovação dos equipamentos no campo está puxando as vendas, assim como a volta da construção civil e as novas concessões de infraestrutura potencializam os negócios. Atualmente dois terços do PIB brasileiro rodam em semirreboques”, observa José Carlos Sprícigo, CEO da Librelato. “O agronegócio é o grande impulsionador do setor, responsável por mais de 60% das operações.”

A Librelato possui diversos produtos em seu portfólio desenvolvidos para esse mercado, como as linhas graneleira e basculante, que inclui semirreboques, bitrens, rodotrens e tritrens basculantes.

Sprícigo cita que a alta demanda da cadeia, afetada pela pandemia, aumentou os custos e reduziu os estoques: “É preciso administrar a escassez de peças e insumos com planificação. Mas acreditamos em um 2022 mais equilibrado de oferta e de demanda”.

Ainda assim a Librelato segue com seu planejamento estratégico, com a produção de 60 unidades diárias e prevê crescimento de 15% em 2022.

## MARELLI



Divulgação/Marelli

## Inovação está no DNA

Pioneirismo e liderança são valores presentes na história da Marelli em território nacional. No segmento de amortecedores detém 52% do mercado original e 65% do mercado de reposição, com a marca Cofap. No segmento de powertrain a empresa produz sistemas de controle do motor como injeção eletrônica de combustível e centrais eletrônicas, além de deter a patente do sistema common rail para motores diesel.

O sistema de partida a frio que aquece o etanol e permite o acionamento imediato e uniforme do motor em baixas temperaturas, o ECS, desenvolvido pela Marelli, dispensou de vez o reservatório adicional de gasolina dos automóveis flex fuel.

Líder de mercado em sistemas de injeção eletrônica possui em torno de 30% de participação no mercado local. Pioneira no mercado flex nacional sua tecnologia equipa grande parte dos carros nacionais.

Em 2006 equipou o primeiro automóvel de baixa cilindrada do mundo que rodava com quatro combustíveis – álcool hidratado, gasolina com álcool anidro, gasolina pura e GNV –, o Fiat Siena Tetrafuel.

No mercado de sistemas de exaustão a Marelli inova com dispositivos de pós-tratamento para redução do NOx do diesel, como o SCR, conversor de redução seletiva catalítica, e o NSC, conversor de armazenamento de NOx.

No setor de iluminação é responsável por inovações como fontes de luz de xenônio e LED, e o desenvolvimento de funções específicas como o AFS, sistema adaptativo de iluminação dianteira, o IR-System, infravermelho, e o DRS, luz diurna.

Também produz componentes e módulos plásticos para interiores e exteriores de veículos. Agrega aos para-choques, por exemplo, elementos de design, aliando estilo à segurança. Já a produção de tanques de combustível em termoplástico representa redução de peso e eliminação do risco de faíscas e explosões e de corrosão, típico das versões feitas em chapa metálica.





## MOURA



Divulgação/Moura

## Expansão dos negócios de olho na eletrificação

Atuante inicialmente no ramo automotivo o Grupo Moura ampliou seus negócios para outros segmentos: motos, barcos, empilhadeiras, nobreaks, metrô, trens, estações de telefonia e sistemas de armazenagem, dentre outros. Agora é a vez dos veículos elétricos.

Para acompanhar as tendências do mercado o grupo, com sete plantas industriais – seis no Brasil e uma na Argentina – está se preparando para atender tecnologias avançadas de eletrificação veicular. A Moura constituiu uma unidade de negócios dedicada a desenvolver o mercado de baterias de lítio, com projetos em desenvolvimento para a mobilidade elétrica em veículos leves, caminhões, ônibus, empilhadeiras e outros, além de telecomunicações, solar e armazenamento de energia.

A Moura, que já produz baterias de lítio em Pernambuco para aplicações em empilhadeiras e paleteiras, é fornecedora das baterias para o caminhão elétrico VW e-Delivery pelo modelo de fornecimento do e-Consórcio.

A empresa será a responsável por toda cadeia envolvendo as baterias de lítio: do suporte técnico ao projeto, logística e importação de componentes, montagem dos sistemas de baterias e sua instalação nos veículos na fábrica da VWCO, seguida da energização dos caminhões, assistência técnica e destinação final.

Os pacotes de lítio, importados da China, chegam à fábrica da Moura para serem agregados a peças para montar as baterias. De lá seguem para Resende, RJ. A fábrica passou por atualizações para atender à iniciativa, com espaço para futuras ampliações assim que o mercado demandar maiores volumes.

Com veículos cada vez mais dotados de tecnologias embarcadas a empresa passou a produzir uma nova geração de baterias automotivas, de maior desempenho, para atender ao aumento de carga demandado. Elas já equipam veículos da General Motors, Stellantis e Volkswagen, além do mercado de reposição.



## NEO STEEL



### Nascida sob o signo do crescimento

A Neo Steel, do Grupo ABC, iniciou recentemente operações em Araçariguama, SP. Com foco em estamparia média e pesada a empresa atua 30% na linha branca e 70% no ramo automotivo e enxerga oportunidades em duas linhas nesse segmento: trilhos para bancos e estamparia.

Como lembra Murillo Di Cicco, seu diretor de vendas e de marketing, “em trilhos vemos potencial muito forte de mercado nos próximos dois a três anos, porque a maioria é importada e a nacionalização é importante. No estampado de médio e grande porte temos muita variedade e este é um mercado que sofre pela falta de capacidade”.

Com faturamento inicial previsto de até R\$ 50 milhões a empresa já estima trabalhar com valores até 50% superiores ainda este ano: “Estamos visualizando algo de R\$ 70 milhões a R\$ 80 milhões. Fizemos um plano mais conservador e com a resposta do mercado conseguimos atender, pois temos muita capacidade produtiva”.

Com isso a meta da jovem empresa é escalar os números e chegar em valores de R\$ 300 milhões a 400 milhões nos próximos anos.

Também do Grupo ABC a Neo Rodas, que nasceu em 2016 já como um das principais fabricantes de rodas de alumínio originais instaladas na América do Sul, atende majoritariamente ao segmento OEM e fornece para Stellantis, Volkswagen, Caoa Chery, Renault e Hyundai.

Há novos projetos em andamento como as rodas do novo Fiat Pulse, revela Tiago Miranda, diretor de vendas e marketing OEM.

Além da fábrica em Vinhedo, SP, a Neo Rodas abriu nova unidade em Itupeva, SP, com linha automática de pintura.





# CONDUMAX CAMPEÃ DA AMÉRICA DO SUL



Para os que acreditam  
que um raio não cai  
2 vezes no mesmo lugar,  
nós acertamos 6 anos  
consecutivos!



2015

2016

2017

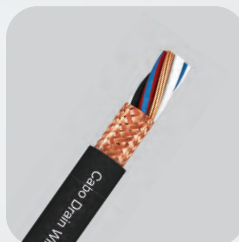
2018

2019

2020

## CABOS PARA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA

A Condumax foi vencedora, pelo 6º ano consecutivo, do prêmio General Motors - Supplier Quality Excellence Award. Essa premiação reforça nosso compromisso em garantir que todos os pedidos sejam entregues rigorosamente dentro das especificações, no prazo e com todo o suporte técnico que nossos clientes precisam. Parabéns a todo o time de colaboradores Condumax Incesa por mais este prêmio.



**NOSSA ENERGIA É A CONFIANÇA.**

*Empresa do mesmo grupo*

**Incesa**

COMPONENTES ELÉTRICOS

GRUPOCONDUMAXINCESA [WWW.INCESA.COM.BR](http://WWW.INCESA.COM.BR)

CONDUMAX ELETRO METALÚRGICA CIAFUNDI

**Condumax**

FIOS E CABOS ELÉTRICOS

**0800 701 3701**

# Abrir a garrafa e comemorar

Axalta, Doowon e Neo Rodas foram eleitas Fornecedor do Ano pela Caoa Montadora na quinta edição de seu reconhecimento aos parceiros



Divulgação/Agência Brasil

**R**epresentantes de catorze empresas ouviram, em julho, o espocar da rolha e o retinir das taças: foram reconhecidas pela quinta edição do Prêmio Melhores Fornecedores Caoa, relativo a todas as atividades da montadora. Três delas foram eleitas Fornecedores do Ano: a Doowon para a Caoa Hyundai e a Axalta para a Caoa Chery, ambas em Anápolis, GO, e a Neo Rodas para a Caoa Chery em Jacareí, SP.

Segundo a Caoa os vencedores apuraram as melhores médias das notas atribuídas, em vários quesitos, nos últimos doze meses. Fazem parte da avaliação qualidade, comprometimento, tecnologia, desempenho e preço competitivo. Para

Ivan Witt, diretor de serviços compartilhados – ou seja, compras, gente, gestão e TI –, “manter essa premiação neste momento tão importante para nossas marcas, mesmo convivendo com todas as dificuldades de trabalho e fornecimento vividos em todo o mundo, é uma felicidade. Agora, mais do que nunca, é uma satisfação inquestionável reforçar aos nossos parceiros a importância e admiração com que são vistos pela Caoa”.

A cerimônia ocorreu virtualmente e foi transmitida pela internet. Os vencedores receberam posteriormente um kit contendo troféu, carta de agradecimento, fones de ouvido, duas taças e uma garrafa de Chandon Réserve Brut 750 ml. ■



## Prêmio Melhores Fornecedores Caoa 2021

---

Categoria Pós-Venda Caoa

Prêmio de Excelência em padrões operacionais de pós-venda

**Lead Solutions**

---

Fornecedores Indiretos – Caoa Montadora e Caoa Hyundai em Anápolis e redes de concessionárias

Prêmio Excelência em Compras Indiretas – Material

**MG Confecções**

Prêmio Excelência em Compras Indiretas – Serviços

**Ipsos**

---

Fornecedores Indiretos da Caoa Chery em Jacareí

Prêmio de Excelência em Compras Indiretas – Material

**Beta**

Prêmio de Excelência em Compras Indiretas – Serviços

**Transporte Gabardo**

---

Fornecedores de Compras Produtivas da Caoa Montadora em Anápolis

Prêmio de Qualidade em Fornecimento

**Mahle**

Prêmio Inovação em Custos e Excelência em Compras Diretas

**Axalta**

Fornecedor do Ano

**Doowon**

---

Fornecedores Produtivos da Caoa Chery em Anápolis

Prêmio de Qualidade em Fornecimento

**Bosch**

Prêmio de Inovação em Custos e Excelência em Compras Diretas

**Pirelli**

Fornecedor do Ano

**Axalta**

---

Fornecedores Produtivos da Caoa Chery em Jacareí

Prêmio de Qualidade em Fornecimento

**Basf**

Prêmio de Inovação de Custos e Excelência em Compras

**Aptiv**

Fornecedor do Ano

**Neo Rodas**

# Cresce premiação GM na América do Sul

De quase 2 mil fornecedores premiados em todo o mundo a GM reconheceu mais de uma centena deles como os melhores no Brasil

**A** General Motors premiou os fornecedores que alcançaram os melhores desempenhos em 2020 na região da América do Sul na mais recente edição de seu Supplier Quality Excellence Award.

Foram 106 empresas laureadas no Brasil, divididas em seis categorias, e mais 27 instaladas na Argentina, Colômbia e Equador. O número de premiados é 29% superior ao da última edição, relativa a 2019, e representa 35% da base local de fornecedores. Globalmente a GM premiou cerca de 1,7 mil fornecedores.

As empresas foram avaliadas dentro de suas áreas de atuação, como fornecimento de peças externas, internas, chassi, elétrica e motor, além de reconhecimentos especiais. As empresas nomeadas atenderam requisitos globais da fabricante com relação a prazo, entrega, ausência de defeitos e outros quesitos. ■

## GM Supplier Quality Excellence Award 2020

### Body-Exterior

Cosma do Brasil  
HBA Hutchinson Brasil Automotive  
Saargummi do Brasil  
SL do Brasil  
Sulbras Moldes e Plásticos, Caxias do Sul, RS  
Sulbras Moldes e Plásticos, Salto, SP  
3M do Brasil  
Delga  
Indústrias PGG Tecnologia em Arames e Cabos Especiais  
JSP Brasil  
Kwangjin  
L&L Products do Brasil  
Niken  
Nitto Denko  
A Raymond Brasil  
Ilpea do Brasil  
Produflex  
Cobra Metais Decorativos  
Copam  
Stabilus  
Mitsuba  
Sulfix

### Chassis&Thermal

Basf, Guaratinguetá, SP  
PCMA  
Iochpe-Maxion  
Kyb Manufacturing do Brasil  
S Riko  
Sogefi Filtration  
TI Brasil  
Bosal do Brasil  
Denso do Brasil  
GKN do Brasil  
Marelli  
Paranoa  
thyssenkrupp Brasil  
BASF, Guarulhos, SP  
Bridgestone  
Continental Automotive  
IPA  
Jtekt  
Mahle  
Pirelli  
Aludyne  
Sanoh  
Michelin de Parts  
Valeo  
Brembo



## 20 - Brasil

**SKF**  
**Driv**

### Electrical

**IKRO**  
**Valeo**  
**Yazaki**  
**Acumuladores Moura**  
**Continental Advanced**  
**Sonavox**  
**TE Connectivity**  
**Condumax Eletro**  
**Fiamm Latin America**  
**Nidec Mobility**

### Interior

**Adient**  
**Autoliv**  
**CCL Label**  
**Plasticos Mauá**  
**Valeo**  
**Vuteq**  
**Autoneum**  
**SDS**  
**Stamp Spumas**  
**Freudenberg**

### Propulsion

**Aludyne**  
**Tenneco**  
**Mahle Metal Leve, Mogi Guaçu, SP**  
**Martinrea Honsel**  
**Refal**  
**Robert Bosch**  
**SHW**  
**Borgwarner**  
**Continental Parafusos**  
**Eldor do Brasil**  
**Tenneco Powertrain, Três Corações, MG**  
**Tenneco Powertrain, Araras, SP**  
**Novares do Brasil**  
**Cestari**  
**Garrett Advancing Motion**  
**Marelli Cofap**  
**Metalac**  
**Sabo**  
**thyssenkrupp**  
**Aptiv**  
**Bolhoff**  
**Industria Metalurgica Lipos**  
**Mahle Metal Leve, São Bernardo do Campo, SP**

**Musashi**  
**Schaeffler**  
**Bleistahl**  
**Gates**  
**Litens**  
**Nidec**  
**Rudolph Usinados**  
**Irmãos Parasmo**  
**RCN**

### Reconhecimento especial

**3M do Brasil, Sumaré, SP**  
**Casco**  
**lochpe-Maxion, Limeira, SP**  
**Progeral**  
**Aisin Automotive**  
**Mubea**  
**NGK**

### Argentina

**Adient Automotive Systems**  
**Fumiscor**  
**Plastic Omnium**  
**Tenneco Clean Air**  
**TI Automotive**  
**Felsim SRL**  
**Ferrosider Parts**  
**Irauto**  
**L'Equip Monteur**  
**Mirgor S.**  
**Testori SRL**  
**Tiberina Automotive Argentina**  
**Industrias Guidi Saci YF**  
**Mastropor**  
**SKT Argentina**  
**Suefa**

### Colômbia

**Industrias Metalicas**  
**Asociadas Imal**  
**PSTC Productos y Sellantes**  
**Tecnicos**  
**UMO**  
**Transejes Tranmisiones Homocinetic**  
**Clarios Andina**

### Equador

**PF Group**  
**Industrias Metalcar**  
**Tecnova**

# O negacionismo à circularidade

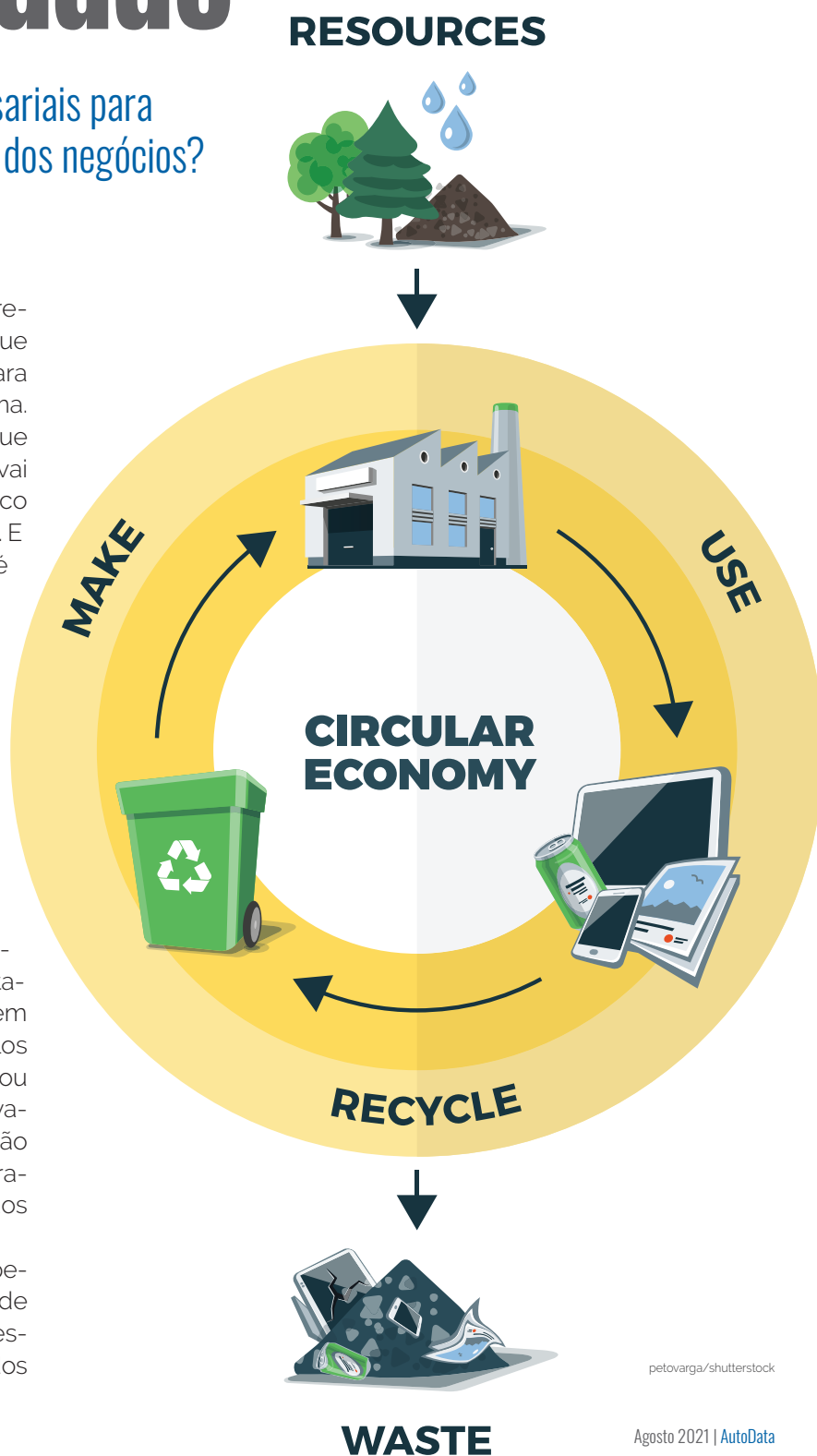
O que falta aos líderes empresariais para liderarem uma transformação dos negócios?

**N**ão há alternativa para as empresas. Não há tempo para esperar que os governos se movimentem para criar regras e resolver esse dilema. A turma do financeiro já demonstrou que se algo não for feito, e rápido, alguém vai perder muito dinheiro, correndo o risco de também perder o bonde da história. E agora o consumidor aprendeu que isso é importante e incorporou o conceito na sua lista de prioridades. Não se iluda, caro leitor. A agenda a partir de agora é socioambiental.

Os investidores estão cada vez mais atentos às boas práticas ambientais, sociais e de governança das empresas e esta é a faísca para a grande transformação que está em curso, quer você acredite na ciência ou em que a terra seja plana.

Muitos líderes ainda não compreenderam a tarefa que precisa ser executada simplesmente porque não dispõem de ferramentas para lidar com múltiplos desafios. A visão de mundo se amplificou com a tecnologia e está refinando os valores das pessoas que, aos poucos, vão deixando de consumir alimentos ultra-processados ou produtos manufaturados com mão de obra escrava.

A transformação da mobilidade é apenas um dos reflexos dessa mudança de paradigma. As empresas terão mais responsabilidades com os seus e com todos





@castertech.oficial

UM MUNDO DE  
**TECNOLOGIA E INOVAÇÃO**  
NA PALMA DA MÃO.



Sistemas de  
Rodagem com  
Tecnologia Long Life.



Tambores  
Tech Plus com  
Ligas Especiais.



Componentes  
Agrícolas  
Usinados.



Suportes  
Usinados.

**A segurança e qualidade andam com quem pega a estrada com a Castertech.**

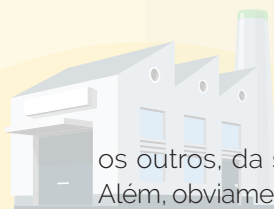
Excelência nos processos e tecnologia. Por isso, somos líderes em soluções em sistemas de rodagem, componentes fundidos e usinados para veículos comerciais e equipamentos agrícolas.



## RESOURCES



MAKE



os outros, da sociedade e da natureza. Além, obviamente, de sofrerem julgamentos constantes caso seus produtos não respeitem valores muito particulares dos clientes.

Esta perspectiva nova que toma conta das sociedades é aquilo que foge aos olhos dos líderes que continuam focados, para não dizer presos, à operação financeira/industrial de suas atividades. Eles também não encontram tempo para absorver conhecimento multidisciplinar que pode ser útil na sua função de tomar decisões que conduzam à sustentabilidade nos negócios.

A economia circular, por exemplo. Simplesmente por confrontar sua abordagem com a economia linear – cujo objetivo cru, daquela linha ascendente no gráfico, é apenas e tão somente gerar riqueza aos acionistas – não está na lista de prioridades dos gestores como alternativa de longo prazo para trazer bons, e novos, dividendos à organização.

Por causa desse lapso no currículo dos líderes da indústria alguns elos da intrincadíssima cadeia circular ainda não existem ou, se existem, não estão conectados ao sistema industrial.

Hoje sabemos que além de gerar desperdício, poluição, destruição do meio ambiente e escassez de recursos a abordagem linear da economia está deixando de faturar algum ao longo de uma jornada

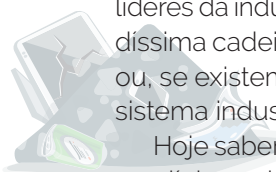
circular dos produtos e de todos os recursos de que ele é feito.

As empresas ganharam novas responsabilidades e esses limites têm se alargado à medida em que valores como transparência, igualdade e respeito foram amplificados nos últimos tempos, sobretudo durante uma catastrófica e inesperada pandemia.

Continuar cumprindo a tabela atendendo apenas ao que está escrito na legislação é um papel pequeno para a indústria e insuficiente para a transformação que está em curso.

Grande parte da sociedade já deu a letra: “Contamos com as empresas para, todos, juntos, fazermos deste planeta um lugar melhor”. Aos negacionistas desse movimento sem precedentes a história reservará um espaço: o da extinção.

Se o nobre leitor teve a paciência de chegar até aqui estará capaz de compreender que as tentações que o ESG oferece para as empresas agora podem ajudar a transformar os negócios nos próximos anos. Mas isso não será nada comparado ao que pode ser feito, que é modificar o contrato social da empresa e tornar uma obrigação. E a partir daí cumprir e extrapolar todos os requisitos que o ESG ou a economia circular exigem do mundo dos negócios. Seja qual for o negócio: sobre rodas, asas ou qualquer outra coisa que se queira vender no planeta. ■



RECYCLE

WASTE

# AUTO DATA

## Empresarial

**105**

### FASTPLAS

Ao desenvolver peças em fibra de carbono, empresa já está preparada para a eletromobilidade no Brasil



**AutoData Empresarial** é um caderno produzido e editado por AutoData Branded Content



# FASTPLAS CRIA PEÇAS MAIS LEVES E RESISTENTES PARA EQUIPAR VEÍCULOS ELÉTRICOS

Empresa inova ao produzir peças em fibra de carbono tornando-se habilitada atender demandas da eletromobilidade

**H**á mais de 40 anos atuando no mercado, a Fastplas Automotive é uma empresa genuinamente nacional que oferece soluções completas em Termoplásticos Injetados e Soprados como também em Compósitos Prensados (SMC; RTM). Por suas inovações tecnológicas sempre desenvolvendo produtos mais resistentes, leves, ecológicos e eficientes, a empresa é reconhecida por

montadoras como Volkswagen Caminhões e Ônibus, Mercedes-Benz, Iveco, Volvo e PSA.

A empresa fornece peças e módulos completos para o exterior de veículos tais como parachoques, spoilers, grades frontais, estribos; paralamas e parabarro para caminhões bem como parachoques, longarinas, alargadores de caixas de roda e aerofólios para automóveis. Em 2005 a Fastplas introduziu na tecnologia "SMC" o inovador processo "SE" (compressão de mantas de fibra de vidro com resina de poliéster insaturado em moldes com "Shear Edge" ou "Canto de Mergulho").

De acordo com Peter Otto H. Koecher,



A empresa fornece peças e módulos completos para o exterior de veículos



CEO da empresa, “as peças nesta tecnologia e produzidas por este processo evoluíram através da substituição da manta de fibras de vidro por fibras de carbono conferindo, assim, maior resistência ao impacto mas, principalmente, tornando-as muito mais leves”. Koecher conta que, já em 2015, a fabricante começou a ser procurada para a utilização destas peças em fibra de carbono em veículos híbridos ou 100% elétricos.

“Desta forma estamos totalmente preparados para a eletromobilidade nacional produzindo peças estruturais mais leves que o aço e, desta forma, reduzindo o diferencial de peso causado pelas baterias dos veículos elétricos”. De acordo com Koecher, a Volkswagen Caminhões e Ônibus, com o lançamento do e-Delivery, “inovou e vai colocar o Brasil entre os países que vão avançar rumo à eletromobilidade. Essa tendência certamente vai criar, em breve, forte demanda por componentes mais leves e eficientes. Por isso já estamos preparados para atender essas demandas”.

A empresa também fornece itens para o interior de veículos tais como o cockpit; late-

rais de portas; difusores de ar; bagageiros de teto e console central para caminhões e automóveis, e itens para o compartimento do motor de veículos tais como o front-end em PPFVLonga; os reservatórios de expansão e as caixas de roda em veículos de passeio.

Por trabalhar com alta tecnologia e qualidade, a Fastplas foi reconhecida e premiada ao longo dos últimos anos culminando em 2019 por ter merecido o Troféu Fornecedor Especial pela Mercedes-Benz. Segundo Koecher, a empresa possui know-how de produção e de pintura em peças Termoplásticas e de Compósitos “comparável às melhores fornecedoras europeias graças aos inúmeros contratos de transferência de tecnologia firmados”.

A Fastplas se caracteriza por constante inovação tecnológica, valorização e qualificação de seus colaboradores e compromisso com as melhores práticas ambientais. O objetivo é sempre oferecer produtos confiáveis e da mais alta qualidade às montadoras para que o cliente final esteja sempre plenamente satisfeito.



## Peugeot confirma Landtrek



Durante o lançamento da picape Peugeot Landtrek, no Uruguai, parte da estratégia para o modelo divulgada no ano passado, o gerente local da Peugeot, Jose Luis Donagaray, confirmou que a picape será produzida na América Latina em entrevista ao site Autoblog, mas "a Peugeot ainda não decidiu em qual país da região será realizada a produção". A expectativa é de que a picape seja produzida no Uruguai mesmo, na fábrica da Nordex, que já é usada pela Peugeot para comerciais leves. Até o momento a Landtrek é produzida na China.

## Komatsu inaugura CT

A Komatsu inaugurou o seu novo Centro de Treinamento, ampliado para 800 m<sup>2</sup>, 60% maior do que o anterior. A unidade, instalada em Paraupabas, PA, é equipada com laboratório e salas que podem ser usadas para reuniões e treinamentos práticos. Considerado um diferencial pela companhia o local é usado para capacitação técnica da equipe operacional, de manutenção e elétrica.

## Cartilha VW de diversidade e inclusão

A Volkswagen lançou a Cartilha de Diversidade e Inclusão para a sua rede de revendas em parceria com a Assobrav, entidade que representa os concessionários. O guia é prático, com linguagem simples e orientações claras para que as mais de 480 concessionárias garantam atendimento respeitoso e inclusivo a todos os clientes.

## Knorr-Bremse quer a Hella

A Knorr-Bremse confirmou que pretende comprar 60% das ações da Hella, fabricante de sensores e sistemas de iluminação. A empresa informou aos seus acionistas, no final de junho, que as negociações estão em fase preliminar e que devem se estender ao longo do ano. A motivação do negócio seria a oferta que a Hella mantém no campo dos sensores de direção. De acordo com as autoridades fiscais da Alemanha, onde estão localizadas as sedes das companhias, o comprador do controle acionário teria que fazer uma oferta para comprar os 40% restantes das ações da empresa, que atualmente tem um valor de mercado estipulado em € 6,3 bilhões. Ambas mantêm operações no Brasil, a Knorr-Bremse em Itupeva, SP, e a Hella em Itu e Indaiatuba, SP.

## Bridgestone: R\$ 700 milhões em Camaçari.

A Bridgestone anunciou investimento de R\$ 700 milhões para modernização e ampliação da sua fábrica de pneus para veículos leves instalada em Camaçari, BA. As obras começarão ainda em 2021 e a empresa promete gerar mais 420 novos empregos diretos. A capacidade produtiva será expandida em 20%, para 4,3 milhões de pneus/ano. A fábrica foi inaugurada em 2006 e produz pneus para veículos de passeio, caminhonetes e picapes para OEM, reposição e exportação.

## Tupy-Teksid: revisão dos termos.

A Tupy revisou o acordo sobre a compra da Teksid, controlada pela Stellantis. No novo acordo, estipulado pelas autoridades fiscais dos Estados Unidos, a Tupy terá de abrir mão da compra de ativos no México, China e Polônia e das estruturas administrativas localizadas na Itália e Estados Unidos. O novo preço de aquisição foi estipulado em € 67,5 milhões. "A conclusão desta negociação é um passo muito importante para a Tupy e estamos contentes com o potencial de sinergias. A transação faz parte da estratégia de crescimento global da companhia e amplia a capacidade para produção de blocos e cabeçotes", disse o CEO Fernando Cestari de Rizzo. A conclusão da operação deverá ocorrer no quarto trimestre.

## Nova BMW Motorrad em Manaus



Divulgação/BMW Motorrad

A BMW Motorrad iniciou a produção da nova geração da G 310 GS na fábrica de Manaus, AM. O modelo será lançado aqui em agosto e marca o encerramento da celebração dos 40 anos da linha GS, iniciada em julho de 2021. A fábrica nacional tem capacidade para produzir 15 mil motocicletas por ano e, em 2021, tem expectativa de fabricar 10 mil unidades até dezembro, com nove modelos saindo da linha de produção.

## Meritor celebra 65 anos

Ao completar 65 anos no Brasil a Meritor avançou na eletrificação, de onde deverão vir novidades nos próximos meses. A fornecedora foi responsável pelo desenvolvimento do eixo não convencional aplicado no e-Delivery, caminhão 100% elétrico produzido pela Volkswagen Caminhões e Ônibus, e já pensa no próximo passo: fornecer o 14xe, trem de força elétrico desenvolvido nos Estados Unidos e que foi desenhado para equipar caminhões médios e pesados. No ano que vem começam os testes com o eixo elétrico 17xe, dedicado a caminhões com PBT ainda maiores.

## Pirelli para elétricos e híbridos

A Pirelli lançou o seu primeiro pneu desenvolvido para veículos elétricos e híbridos, mais pesados por causa das baterias. Os SUVs também poderão rodar com o pneu HL, High Load, que suporta 20% mais peso do que um comum. O primeiro modelo a ser equipado como o pneu P Zero HL é o Lucid Air, da Lucid Motors, que trabalhou junto no seu desenvolvimento.

## Honda 50 anos de Brasil

A Honda está completando, neste 2021, 50 anos de operação no Brasil. Nesse período construiu três fábricas e entregou mais de 27 milhões de veículos, somados automóveis e motocicletas. Para celebrar a data a montadora lançou um filme com os principais fatos históricos que marcam sua trajetória no País, divulgado em suas redes sociais. A campanha de celebração dos 50 anos também criou um selo comemorativo, reforçando seu lado brasileiro e o tempo de operação no mercado local.

## Marcopolo oitava geração

Já está em produção na fábrica da Marcopolo em Caxias do Sul, RS, a oitava geração dos ônibus da companhia, que traz diversos avanços na comparação com o anterior e um novo design. Não houve, dessa vez, faseamento de lançamento dos modelos: todas as configurações do Viaggio e do Paradiso já estão disponíveis. A nova carroceria permitiu um avanço de 11% no coeficiente aerodinâmico e ficaram 1,25% mais leves com teto 100% em alumínio. Nova arquitetura elétrica permitiu reduzir a quantidade de chicotes e cabeamentos e a estrutura foi reforçada com o aumento em 25% da largura da seção das colunas laterais e com a elevação do peitoril lateral dos veículos em 70 mm, elevando a proteção em caso de acidentes e tombamento, atendendo às normas internacionais de segurança para os ônibus.



Divulgação/Marcopolo



## Renovação visual e digital rede Nissan

Seis concessionárias Nissan já adotaram o novo padrão de leiaute e de identidade visual apresentado no ano passado, parte do plano global Nissan Next. Outras dezessete passam pela transformação e deverão estar prontas nos próximos meses. Outra mudança é o Nissan Dealer+, ferramenta que colocou em um tablet todas as informações que um vendedor precisa na hora de negociar com o cliente. E aos clientes atuais outra facilidade é oferecida: o WhatsApp da Nissan responde, com ajuda da inteligência virtual, questões referentes a assistência, revisão periódica e test drives da rede.

## Kavak chega ao Brasil



Divulgação/Kavak

A Kavak escolheu o Brasil para centrar seus esforços nos próximos anos e investirá R\$ 2,5 bilhões para estruturar sua operação local, atualmente concentrada em São Paulo. O primeiro unicórnio mexicano, nome dado às startups que superam US\$ 1 bilhão em valor de mercado, opera uma plataforma digital para compra e venda de veículos usados e seminovos e enxerga potencial no mercado devido ao seu tamanho e oferta fragmentada. Catorze lojas serão abertas até o fim do ano no Brasil, que se juntarão às seis já em operação na Capital paulista. A projeção é avançar em outras regiões em breve. Sem revelar os pormenores, a empresa informa que 55% da demanda nacional está concentrada nas quatro, ou cinco, principais capitais do Brasil.

## Sumitomo investe R\$ 1 bilhão no Paraná

No mês em que completa 10 anos de presença no mercado brasileiro a Sumitomo Rubber do Brasil anunciou investimento de R\$ 1 bilhão em sua fábrica de Fazenda Rio Grande, PR, onde produz pneus das marcas Dunlop e Falken para veículos de passeio e pesados. O objetivo é expandir a capacidade de produção, o que demandará a contratação de ao menos trezentos trabalhadores. Saem de suas linhas, hoje, 18 mil pneus de passeio e 1 mil pneus de carga/dia. Com a ampliação a capacidade para produzir pneus leves crescerá 28%, para 23 mil pneus/dia, e a de pesados será mais do que duplicada, saltando para 2,2 mil unidades diárias. A produção da fábrica paranaense atende prioritariamente ao mercado brasileiro, com pouca coisa exportada para Argentina, Uruguai e Colômbia.

## Stellantis avança com o Flua!

A Stellantis expandiu para dezesseis estados e 32 cidades a Flua!, sua empresa de mobilidade dedicada ao aluguel de veículos por assinatura das marcas Fiat e Jeep, depois do sucesso do projeto-piloto, realizado nos estados de São Paulo e do Paraná. O serviço pode ser contratado em 112 concessionárias, número que deverá aumentar até dezembro, dos quais 59 pontos Fiat e 53 Jeep, e também pelo site. O serviço ganhou uma nova opção de contratação, com 500 quilômetros de franquia por mês. Outra novidade é a entrada no portfólio de ofertas do Mobi Trekking, que já é o modelo Fiat mais procurado, enquanto o Compass Longitude é o preferido dos clientes Jeep.

## Remanufaturados FPT para máquinas

A FPT Industrial, que faz parte do Grupo CNH Industrial, lançou no Brasil sua linha de motores remanufaturados para máquinas agrícolas e de construção, a Original Reman FPT. Agora os motores das linhas S8000, NEF e Cursor do segmento off-road poderão ampliar sua vida útil com a remanufatura completa. Ao todo os motores remanufaturados poderão atender mais de duzentas aplicações, gerando uma série de vantagens aos clientes, segundo a FPT.

Divulgação/Toyota

**TOYOTA: GOMES E MUSSI**

Com a indicação de Vladimir Centurião, que era diretor de operação de vendas, pós-vendas e marketing da Toyota do Brasil, para a vice-presidência da Toyota do Peru, a Toyota trouxe de volta daquele mercado José Ricardo Gomes (foto acima) para ser o gerente geral comercial da operação brasileira. Jorge Mussi (foto abaixo) é o responsável pelo pós-vendas, na gerência geral da área, cargo que ocupa desde março. Gomes é formado em economia pela PUC de São Paulo e entrou na Toyota em 2003, como analista de marketing e planejamento de vendas. Ascendeu até que, em 2018, passou a dirigir as áreas comercial e de marketing no Peru. Mussi é formado em eletrônica pela UFTPR e em processos gerais pela Uninter. Por 28 anos trabalhou na Volvo Cars no Brasil, Suécia e Estados Unidos. Antes de chegar à Toyota ocupava a posição de diretor de pós-vendas para Canadá e América Latina, com base em Nova York. Gomes e Mussi respondem a Rafael Chang, presidente da Toyota do Brasil, e a Gustavo Salinas, vice-presidente comercial da Toyota e Lexus para a América Latina e Caribe.



Divulgação/Bridgestone

**BRIDGESTONE: RIBEIRO**

Flávio Ribeiro foi nomeado country manager da Bridgestone no Brasil, com o desafio de liderar os planejamentos de vendas e de marketing e impulsionar o negócio de soluções de mobilidade da companhia no País. Ele responderá ao presidente da Bridgestone América Latina, Fabio Fossen, e ficará baseado em São Paulo. Engenheiro mecânico formado pela USP, Ribeiro acumula 25 anos de experiência nos mercados de consultoria e de bens de consumo, com passagens por Accenture, Diageo e Hasbro.

Divulgação/Iveco

**IVECO: JARRETE**

Renata Jarrete passou a integrar a equipe comercial da Iveco, no cargo de gerente de administração de vendas. Formada em administração de empresas pela FEI e com MBA em gestão de mercados pela ESPM, Jarrete esteve na Scania pelos últimos quinze anos, nas áreas administrativa e de vendas.

Divulgação/ZF

**ZF: REHM**

A partir de 1º. de janeiro de 2022 as duas divisões da ZF responsáveis pela área de veículos comerciais serão unificadas na Divisão de Soluções para Veículos Comerciais, com cerca de 25 mil funcionários em 61 localidades de 28 países. Wilhelm Rehm foi nomeado para dirigi-la, combinando as então divisões de Tecnologia de Veículos Comerciais e a de Sistemas de Controle de Veículos Comerciais, que teve origem na Wabco. Rehm ocupa cadeira no Conselho de Administração da ZF desde 2012. Andreas Moser, que ocupava a vice-presidência da Divisão de Tecnologia para Veículos Comerciais, dirigirá a Divisão de Tecnologia Industrial da ZF. E Fredrik Staedtler, vice-presidente executivo da Divisão de Sistemas de Controle para Veículos Comerciais, deixará a companhia. Para dirigir a região Américas da nova divisão foi indicado Julien Plenchette. Ele responderá a Rehm.

20

milhões de casos de Covid-19 foram registrados no Brasil desde o início da pandemia até o dia 4 de agosto de 2021.

20,6%

da população brasileira estava totalmente imunizada contra a Covid-19 até o dia 4 de agosto de 2021.

44

cores foram ofertadas para o esportivo VW SP2 em apenas três anos e meio de produção, em meados dos anos 70.

46%

foi o aumento registrado no total do mercado sul-americano de veículos no primeiro semestre de 2021 ante mesmo período de 2020.

“Na União Europeia daqui uma década não haverá imposto para veículos elétricos. Então por que as montadoras deverão manter plantas produtivas no Brasil?”

Adalberto Maluf, presidente da ABVE, Associação Brasileira do Veículo Elétrico, em entrevista à Agência AutoData.

“Compartilhamos expectativa de alcançar de 40% a 50% das vendas totais com veículos elétricos nos Estados Unidos até 2030.”

Trecho de press-release conjunto de Ford, General Motors e Stellantis divulgado nos Estados Unidos em 5 de agosto de 2021.

“O reflexo tarifário é baixo, da ordem de 0,5% em média.”

Tarcísio Gomes de Freitas, ministro de Infraestrutura, ao defender projeto de isenção de pedágio para motos em rodovias federais – que elevará o valor da tarifa para outros tipos de veículos.

“Com grande desapontamento comunicamos que a edição 2021 do Salão do Automóvel de Nova Iorque está cancelada dado o aumento da incidência dos casos da variante Delta da Covid-19 e das medidas necessárias para interromper sua disseminação.”

Trecho de comunicado oficial da organização do evento divulgado no início de agosto. A feira aconteceria em meados deste mês.





# ➤ Liderando o Avanço da Indústria de Bancos Automotivos

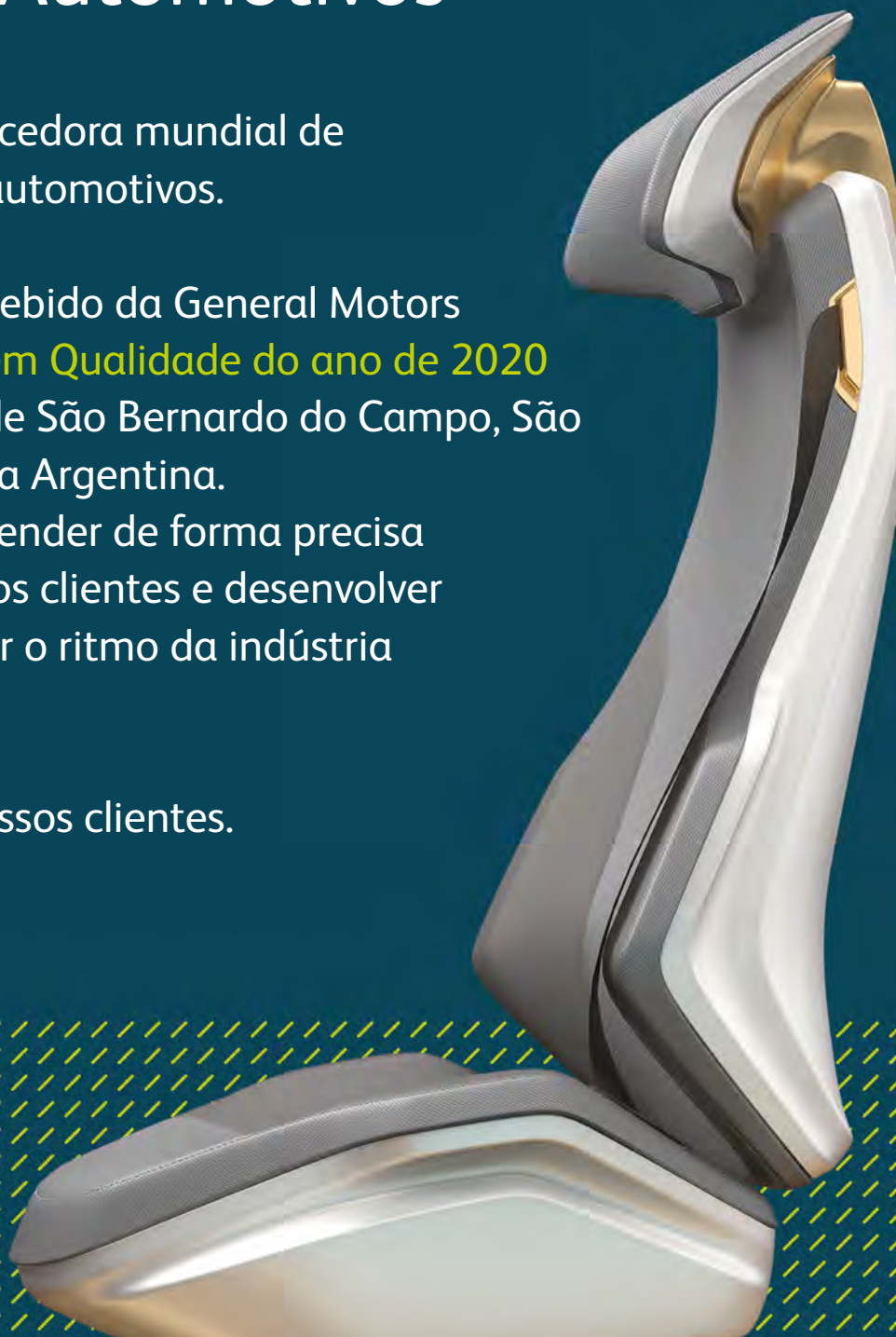
A Adient é a maior fornecedora mundial de bancos e componentes automotivos.

Temos orgulho de ter recebido da General Motors o prêmio de **Excelência em Qualidade do ano de 2020** para as nossas fábricas de São Bernardo do Campo, São Paulo, Brasil, e Rosário, na Argentina.

Nosso compromisso é atender de forma precisa às necessidades de nossos clientes e desenvolver inovações que vão definir o ritmo da indústria automotiva.

Sempre à frente, com nossos clientes.

[adient.com](https://adient.com)



# AUTO DATA

## Os patrocinadores desta edição

