

AUTODATA



Empresa do Ano
**VW Caminhões
e Ônibus**

Prêmio AutoData 2021



Liderança
Empresarial
Montadoras
**MÁRCIO QUERICELLI,
IVECO**



Liderança
Empresarial
Fornecedores
**JAMES BELLINI,
MARCOPOLO**



NOVIDADES

Honda City, Fiat Fiorino,
Ford Maverick e Kia Stonic

INVESTIMENTOS

Um modelo BMW inédito
será fabricado no Brasil

MERCADO




Citroën se impõe meta
ousada de participação

ANIVERSÁRIO

O primeiro meio século
da Cummins no País

Novo Delivery **EXPRESS+**



 Volkswagen Caminhões e Ônibus
 Volkswagen Caminhões e Ônibus
 @vwcaminhoes



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

No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.



Carteira B Livre circulação Pedágio de carro + Segurança



Caminhões
Ônibus

**PRÊMIO AUTODATA 2021
OS VENCEDORES**

Volkswagen Caminhões e Ônibus é a empresa do ano. Confira a relação completa dos vitoriosos deste ano



All digital Fimes

18**MONTADORAS
INVESTIMENTO****34**

BMW investirá R\$ 500 milhões em Araquari, Santa Catarina, para ampliar produção local

**MONTADORAS
ESTRATÉGIA****38**

Citroën se impõe desafio brutal: quadruplicar participação de mercado no Brasil em três anos.

42**MONTADORAS
ESTRATÉGIA**

CEO da Renault veio à América do Sul para dar andamento a seu plano global de reestruturação

50**EVENTO
FÓRUM AUTODATA VEÍCULOS COMERCIAIS**

Executivos, especialistas e dirigentes trataram de projeções, cenários e futuro do segmento

70**MARCO
ANIVERSÁRIO**

Aos 50 anos no Brasil, Cummins moderniza fábrica e inicia atividades de nova divisão

74**AUTODATA 30 ANOS
MEMÓRIA**

Editorial de 2001 abordava a longa porém profícua negociação da VW com os metalúrgicos do ABC

LANÇAMENTOS**FIAT
FIORINO****58**

Utilitário Fiat ganha tecnologias de segurança e interior atualizado



Divulgação/Fiat

**HONDA
CITY****60**

Desafio do modelo tem ares de Missão Impossível: ocupar espaço de Fit e Civic.



Divulgação/Honda

**FORD
MAVERICK****64**

Importada do México, picape deve ser lançada no Brasil em fevereiro de 2022



Divulgação/Ford

**KIA
STONIC****68**

Novo SUV compacto traz tecnologia híbrida leve a um preço mais acessível



Divulgação/Kia

8**LENTEs**

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

10**FROM THE TOP**

Os dois vencedores das categorias de Líder Empresarial do Prêmio AutoData 2021

76**GENTE & NEGÓCIOS**

As diversas movimentações e novidades nas empresas do setor automotivo brasileiro

80**FIM DE PAPO**

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

Mais uma batalha vencida

Por Marcos Rozen, editor

Mais um ano termina e podemos dizer, orgulhosos, que vencemos mais uma batalha. Aqui continuamos, fortes dentro do possível, e novamente atravessamos um período mais turbulento e difícil do que imaginávamos em janeiro.

O setor automotivo brasileiro e mais especificamente todos nós que dele fazemos parte merecemos um parabéns. Não tem sido fácil administrar nem mesmo o dia a dia, e o que dirá, então, de planejar o futuro diante de diversas incertezas, da total falta de interlocução e/ou interesse de diversas esferas governamentais e da mais relevante mudança tecnológica da história da indústria no último século.

Não custará lembrar, ainda que pareça ter sido há muito mais tempo, que foi neste ano de 2021 que a mais antiga empresa a montar e fabricar veículos aqui decidiu fechar todas as suas unidades fabris e atuar no mercado nacional somente com produtos importados. É um ano que já entrou para a nossa história, e não apenas por esta razão particular: também convivemos com a inesperada situação de vendermos menos por questão de oferta e não de demanda, algo que não ocorria há muito tempo.

Por isso é justo, justíssimo, não só sermos reconhecidos mas também reconhecer e premiar aqueles que, além de sobreviverem a tudo isso diariamente, ainda conseguiram se sobressair e se destacar. Assim essa edição, a última do ano, traz um especial com os vencedores do Prêmio AutoData Os Melhores do Setor Automotivo 2021, eleitos por quem mais entende deste assunto: você.

E que tenhamos um 2022 empolgante, animador, positivo e com muita saúde. Até lá.



autodata.com.br



AutoDataEditora



autodata-editora



@autodataeditora

AUTODATA

Direção Geral Leandro Alves **Conselho Editorial** Isidore Nahoum, Márcio Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Marcos Rozen, editor **Colaboraram nesta edição** André Barros, Caio Bednarski, Soraia Abreu Pedrozo **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia**

DR e divulgação **Capa** Foto: Douglas Asarian **Comercial e publicidade** tel. PABX 11 3202 2727: André Martins, Luiz Gidas e Luiz

Martins **Assinaturas/atendimento ao cliente** tel. PABX 11 3202 2727 **Departamento administrativo e financeiro** Isidore Nahoum, conselheiro, Thelma Melkunas, Hidelbrando C de Oliveira, Vanessa Vianna **ISN** 1415-7756 **AutoData** é publicação da AutoData Editora e Eventos Ltda., Av. Guido Caloi, 1000, 4º andar, sala 441, bloco 5, 05802-140, Jardim São Luis, 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

AutoData está fazendo a contagem regressiva para os **30 anos**. Será um momento histórico, em outubro, quando completaremos nosso trigésimo aniversário. Mas quem ganha presentes a partir de agora é você, nobre leitor e parceiro fiel.

Convidamos você para a **Confraria AutoData**, uma espécie de clube para as pessoas que prestigiaram nossos eventos nos últimos dois anos. Se você esteve ao menos em um dos **seminários, workshops** ou **congressos** terá acesso irrestrito a todos os eventos de **2022** com um desconto especial de **50%**.

Por isso estamos oferecendo essa vantagem para adesões individuais à **Confraria AutoData**. Somando a sua participação online nestes sete eventos, você pagaria **R\$ 4.775,00** ao longo de 2022. O participante da **Confraria AutoData** pagará somente **R\$ 2.387,50**.

E ainda receberá uma assinatura individual da **Agência AutoData de Notícias**, dando acesso irrestrito ao acervo de revistas e todas as notícias diárias produzidas por nossa equipe de jornalistas especializados. Essa assinatura terá validade de **janeiro a dezembro de 2022**.

CONFRARIA AUTO



RIA DATA



agenda 2022

Seminário Megatendências

14 a 16 de março

Fórum AutoData de Veículos Comerciais

18 a 20 de abril

Seminário Compras Automotivas

23 a 25 de maio

Seminário Revisão da Perspectivas 2022

4 a 6 de julho

4º Congresso de Negócios do Setor Automotivo Latino-Americano

15 a 19 de agosto

Congresso Perspectivas 2023

24 a 28 de outubro

Seminário Brasil Elétrico 3 + ESG

28 a 30 de novembro

AUTODATA
Seminários

Informações/inscrições:

📞 (11) 93372 1801 • (11) 3202 2727

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

www.autodata.com.br

ESTÁGIO RÁPIDO

Dizem que Nissan e Renault e Mitsubishi e Suzuki enfrentam tempos tormentosos pelas dificuldades de acertar os padrões da L7. E que esta poderá ser, para estas empresas, a porta de entrada de 2021: um estágio próximo ao espaço do inferno do mercado.

TRATORAÇÃO SEM ESCÂNDALO

Desde que ouvi a expressão tratoração fiquei com orelhas de pé como se fosse rottweiler e à espera do mau cheiro provocado pela encrenca. Como se soube por reportagem publicada em maio pelo diário O Estado de S. Paulo tratoração é aquele grande negócio envolvendo máquinas e aquele orçamento secreto, R\$ 3 bilhões em emendas parlamentares, com muita dessa prata toda transformada em maquinário agrícola e de obras acusado de superfaturamento. A tradução mais perfeita desse movimento político todo não refletia apoio à agricultura mas, sim, a compra de votos de parlamentares federais pelo governo federal, um blaster agrado federal. Mais uma coisa me intrigava: a silenciosa, discretíssima retirada da John Deere dos campos de combate dirigidos pela Anfavea no dezembro anterior.



Divulgação/SDA

TRATORAÇÃO SEM ESCÂNDALO 2

A John Deere manteve a sua associação à Abimaq e não foi muito receptiva a se ocupar do assunto Anfavea: teria sido uma decisão interna tendo como equilíbrio a conhecida relação custo-benefício. Talvez na Abimaq seus pontos de vista sejam melhor ouvidos, com mais interesse. Mas quando juntei, na mente, o impacto do tratoração com a renúncia da John Deere à Anfavea o instinto rottweiler me levou a um cenário: antes que o escândalo estourasse a companhia agrícola com origem nos Estados Unidos teria escolhido pelo abandono do terreno para que não fosse confundida como empresa envolvida em negócios do tipo.

TRATORAÇÃO SEM ESCÂNDALO 3

Há poucos dias consegui tocar no assunto com pessoa com competência para dele tratar e soube que a saída da John Deere não se deveu a tratoração algum. Enquanto isso, em Brasília, DF, o tal orçamento continua secreto.



Por Vicente Alessi, filho

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

POSSE NA FENABRAVE

Em 1º de janeiro a Fenabrave terá um novo presidente, José Maurício Andreta Júnior, que sucederá a Alarico Assunção Júnior e a quem conheci como jovem presidente da Abracaf, entidade que reúne os concessionários Fiat nos anos 80. Seu primeiro vice é Samir Dahas Bittar. Os dois também são os principais dirigentes da Fenacodiv para a gestão 2022-2024. A propósito republico texto de Lentes de setembro de 2019, edição 359 (ao lado), como subsídio a pensatas e a ações da nova diretoria:

“FENABRAVE EM CONGRESSO

Ah!: você avoeja em torno do setor automotivo e quer diversão?: frequente os congressos da Fenabrave porque, ali, a diversão é garantida. Você certamente sabe que as vendas diretas já constituem argumento suficiente para que Fenabrave e Anfavea caminhem em calçadas opostas, mas há coisas na vida que podem piorar. Em rara coincidência os principais eventos organizados pelas entidades, em agosto, foram marcados para o mesmo dia, no caso o Congresso Fenabrave e a coletiva de balanço mensal da Anfavea. Ainda que o conflito na agenda não tenha tornado inviável os compromissos houve embaraço – vozes de dentro da Anfavea, em mea culpa, tipo confiteor, classificaram como deselegante o episódio que levou executivos e jornalistas a se dividirem pelo número 496 da avenida Indianópolis e o Expo Transamérica, em São Paulo, no mesmíssimo dia, agenda braba.

FENABRAVE EM CONGRESSO 2

Quem optou pela ida ao centro de convenções da Zona Sul da cidade viu o presidente da República abrir um dos principais congressos do setor automotivo com discurso que pouco versou sobre o negócio de veículos. Ele fez palanque do palco da Fenabrave e usou espaço em favor de sua agenda mais recente, que é atacar a imprensa e defender-se dos ataques que vêm do Exterior com relação à sua política ambiental. O que poderia, ou deveria, gerar constrangimento dos representantes de um dos principais setores da economia, no entanto, virou piada: o forte aplauso dos 1,5 mil representantes das concessionárias ali presentes endossou a ignorância de um homem que mostrou saber picas do mercado de veículos – afinal, o motivo do ágate. Teria ele, apenas, cativado seus iguais?

FENABRAVE EM CONGRESSO 3

Afora emocionar integrantes de alto escalão da Fenabrave, da Abeifa e da Prefeitura o evento disse respeito, também, ao cover de Elvis Presley contratado para entoar, com drama e equívocos, o hino nacional. O artista Helder Moreira é adorador do cantor e também do presidente da República, de quem espera melhores dias: “Ele já errou, ninguém é perfeito. Tenho fé!”. Aliás “nosso presidente” foi termo recorrente – em meio a perdigotos e farelos de sanduíches e bolachinhas – nas conversas do café pós-solenidade. Uma delas, marcante, foi mantida por executivo do setor com a reportagem de **AutoData**: “Nosso presidente bateu forte em vocês, hein?”. Parece piada, né mesmo? Não: é verdade – e vocês acham razoável e ainda aplaudem?: vão à merda.

FENABRAVE EM CONGRESSO 4

Dois anos atrás, talvez um pouco mais, disse duas coisas ao atual presidente da Fenabrave. A primeira: o setor industrial está perdido, pois a CNI se esconde, a Fiesp se expõe de maneira triste e indevida e a Anfavea debate-se em angústia interna: tome as rédeas do setor automotivo que este é o seu instante, como o foi de Alencar Burti em 1989, 1990. A segunda: peite as montadoras no que diz respeito às vendas diretas se não isto ainda será a triste marca da sua administração.

FENABRAVE EM CONGRESSO 5

Quem viveu viu”.

Otimista nato

Como o senhor recebeu a escolha pelos leitores de AutoData como Liderança Empresarial do Prêmio AutoData 2021?

Este ano nós, aqui na Iveco, estamos colhendo gratas surpresas, e essa foi mais uma. Vivemos um momento realmente muito especial e interessante, e esse reconhecimento foi fantástico. Obviamente tínhamos uma grande expectativa, mas só a indicação já fora recebida com muita satisfação e orgulho.

O senhor pode contar um pouco da sua carreira, especialmente antes da Iveco?

Sou formado em engenharia mecânica e estou completando 37 anos no setor automotivo, dos quais passei 35 no Grupo Daimler. Posso dizer que comecei nas categorias de base, dentro da fábrica, por quase todas as áreas, desde manufatura e engenharia até qualidade. Foi um privilégio começar assim, montando veículos, depois liderando equipes dentro da fábrica. Em 2011 fui desafiado a mudar um pouco meu escopo e fui para a área comercial, como chefe de pós-vendas. Me encantei por esse lado do negócio. Mais tarde foi criada uma área de exportação de todas as marcas Daimler para América Latina e tornei-me o responsável. Viajei muito por diversos países e fiquei muito feliz quando a Iveco me convidou a voltar para atuar no mercado brasileiro.

Ou seja: o senhor tem vivência muito clara não só da realidade do chão de fábrica como também das necessidades e particularidades de diversos tipos de mercados e clientes?

Sim, e o mais interessante é que todo o aprendizado que tive ao longo da carreira consigo aplicar agora, com a teoria se transformando em prática junto a um momento de crescimento da empresa e de reconstrução da equipe e da estrutura, com o spin-off das companhias que nos ajuda a ter um foco maior nos veículos comerciais, nos clientes. Muitas empresas atuam no mercado brasileiro, em todos os segmentos, com uma variação de gama que não se encontra na Europa, nem nos Estados Unidos nem na Ásia. É altamente competitivo. Na Argentina temos uma das maiores participações de mercado no mundo: somos os únicos produtores de veículos pesados lá e líderes de mercado há doze anos no segmento acima de 15 toneladas.

Em setembro, durante entrevista para a edição especial Perspectivas, o senhor se mostrou bastante otimista e previu crescimento não só para 2022 como para os anos seguintes. Agora, no fim de novembro, a sensação é a mesma?

O otimismo é nato. Há duas semanas me encontrei com o pessoal da rede e

AUTO DATA

2021

Melhores
do
automóvel

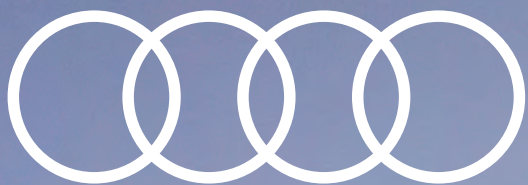


“Todo o aprendizado que tive ao longo da minha carreira consigo aplicar agora, com a teoria se transformando em prática junto a um momento de crescimento da empresa e de reconstrução da equipe e da estrutura.”

todo mundo estava bastante animado apesar dos percalços e dificuldades. Realmente: em outubro e novembro tivemos que conviver com uma situação muito difícil no que se refere às restrições da cadeia de fornecimento, em particular importação de componentes da Europa. Há uma demanda forte por produtos tanto aqui na América Latina quanto na Europa. Na Inglaterra, por exemplo, já venderam toda a produção de 2022, e pedidos, agora, só para 2023. O mundo está demandando mais caminhões e ônibus. Em resumo seguimos bastante otimistas, mas atentos com relação ao cenário político e econômico aqui no Brasil. Mas entendo que a locomotiva brasileira é robusta o suficiente para atravessar essas turbulências. Estamos em um ciclo positivo, que costuma durar de cinco a sete anos.

Falando um pouco de futuro: em sua opinião qual é o caminho para o segmento de transportes na rota da descarbonização aqui no Brasil?

O caminho para a eletrificação já está definido. Isso vai acontecer e não resta dúvida. Todas as montadoras estão investindo nisso. No nosso caso na Europa temos fortes parcerias e linha de produção pronta para isso. Há muito ânimo por parte dos engenheiros. A grande questão é quando esta solução será economicamente viável para o cliente e para a operação, pois ainda é extremamente cara. Temos um apelo ambiental, sem dúvida, mas sem que faça sentido também do ponto de vista financeiro ela fica mais distante. Passa também pela questão política, pelos nossos governantes, em particular no que diz respeito a infraestrutura e incentivos. Na Europa isso está bastante adiantado. Na América Latina o Chile está bem avançado em ônibus elétricos e a Colômbia está seguindo caminho semelhante. No Brasil ainda é algo distante. A solução de mais curto prazo é a do gás, na qual temos uma boa capacidade de produção. ■



A paixão cria o progresso.

Novo Audi RS e-tron GT.
100% elétrico.



Future is an attitude.

Baterias de lítio de 800 volts. Potência máxima de 475 kW, equivalente à 646 cv.
Aceleração de 0 a 100 km/h em 3,3 segundos. Para saber mais do progresso Audi, acesse o qr code abaixo:

audi.com.br



No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.



De amarras soltas

Como o senhor recebeu a escolha pelos leitores de AutoData como Liderança Empresarial do Prêmio AutoData 2021?

Meu perfil é discreto, não é meu estilo aparecer muito. Eu gosto, mesmo, é de me aprofundar nas questões da empresa, enxergar à frente, o que a empresa precisa, o longo prazo. Minhas ações são voltadas para isso, principalmente nesse mundo novo, como manter a empresa sólida neste universo que ninguém conhece. Sou muito focado no trabalho interno e daí a minha surpresa por ter sido o escolhido.

Sua vitória não seria uma sinalização de que o setor automotivo, que tradicionalmente é conservador, está se abrindo, mesmo que em alguns momentos forçosamente, a esse mundo novo?

A pandemia foi um susto muito grande, todo mundo se perguntou e agora?. Na Marcopolo vínhamos em um momento muito bom, de crescimento, seria nosso melhor ano. E de repente cai essa bomba atômica no nosso colo. Nos obrigou a pensar, e principalmente de uma forma nova. Daí a formação de dois grupos internos, um para buscar um plano de

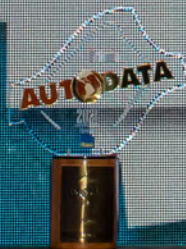
guerra, a sobrevivência, e outro para ações no pós-crise. Foi o que nos deu o equilíbrio necessário para manter investimentos importantes, algo que agora está se mostrando uma decisão muito acertada. Um bom exemplo é a Geração 8. Tomar a decisão de lançar um produto novo no meio de uma crise foi muita ousadia, mas estou certo de que isso provocou uma reação mais prematura no mercado de rodoviário e turismo. Animou as pessoas a voltarem a comprar, temos um produto novo em meio a um cenário onde as pessoas estão sedentas por viajar novamente. Foram ações e decisões como esta que nos trouxeram a esse momento atual, muito mais confortável do que os últimos dois anos.

Sua carreira não tem exatamente um perfil clássico de executivo e inclui até mesmo uma viagem pelo mundo em um veleiro. Pode contar um pouco mais sobre isso e como essa experiência ajuda no seu dia a dia profissional?

Sou formado em administração de empresas e comecei minha carreira como operador de telex de uma exportadora



Marcopolo



“Tomar a decisão de lançar um produto novo no meio de uma crise foi muita ousadia, mas estou certo de que isso provocou uma reação mais prematura no mercado, animou as pessoas a voltarem a comprar.”

de calçados, nos anos 80. Fui crescendo e cheguei a chefe das operações e depois abri minha própria exportadora. Continuei no ramo de calçados, o que me trouxe experiência em um segmento muito competitivo, de briga de foice. Viajava muito e foi uma época muito intensa. Com o Mercosul, no início dos anos 90, passei a fazer muitos negócios com a Argentina e fiz um amigo e sócio lá. A Argentina era muito fechada e a Marcopolo não tinha representante lá. O meu pai, Paulo Bellini, ofereceu somente me apresentar ao gerente de exportação da época e apresentar uma proposta. Ele não me dava moleza. Mas acabamos sendo nomeados, em caráter experimental, em 1992. A importação de ônibus ali era proibida na época, mas não a de carrocerias. Mandávamos um chassi de lá para cá, montava a carroceria e voltava para lá. O curioso é que o chassi era brasileiro e já tinha ido para a Argentina em primeiro lugar. Mas era o jeito. Deu certo e não só abrimos o mercado como nos tornamos líderes de mercado lá.

A partir disso o senhor chegou à Marcopolo propriamente dita?

Isso foi em 1996, quando fui convidado para ser gerente de exportação. Foram dez anos a partir daí. Aprendi tudo o que eu sei de Marcopolo nessa época. Em 2006 decidi sair da empresa para en-

frentar outros desafios. Meu hobby era velejar e decidi fabricar veleiros. Procurei pessoas que entendiam do processo e do mercado e fundei minha empresa. Foram mais alguns anos nesse ramo e por volta de 2012, 2013 resolvi realizar um sonho antigo, dar a volta ao mundo. Produzi meu próprio veleiro, de 44 pés, e quando ficou pronto vendi tudo e fui junto com um amigo que já trabalhava comigo.

Quanto tempo demorou a viagem?

De julho de 2014 a dezembro de 2016. Foram dois anos e meio viajando pelo mundo, algo maravilhoso, uma experiência incrível. Me ajudou muito no que estou enfrentando hoje. É onde você muda seus valores. No meio do mar ter dinheiro ou poder não significa nada, em caso de necessidade você pode contar apenas com amigos de outros barcos. E se exercita muito a capacidade de planejamento e ao mesmo tempo de improvisação. O momento mais difícil foi em Fortaleza, CE, com o barco ainda amarrado na marina. Ali os ventos e a correnteza te empurram para cima, a partir do momento que se sai não tem mais volta, tem que ir para frente. A decisão crucial foi encher o peito de coragem e dizer: vamos soltar as amarras e ir embora. Quando se solta as amarras tudo passa a ser experiência de vida e aventura, e isso é muito motivador. ■



_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

VWCO é a Empresa do Ano do Prêmio AutoData 2021



Cerimônia de revelação e entrega de troféus aos vencedores ocorreu, de forma híbrida, no início de novembro

Fotos: All digital Filmes

De forma híbrida, com um pequeno número de convidados e a audiência acompanhando ao vivo no YouTube, a AutoData Editora realizou no início de novembro a cerimônia de premiação dos grandes vencedores do Prêmio AutoData 2021, os Melhores do Setor Automotivo.

Os eleitos em 24 categorias foram os mais votados pelos leitores da revista **AutoData** e da Agência AutoData de Notícias, além dos participantes do Congresso Perspectivas 2022. Eleita a partir da lista de vencedores, a Empresa do Ano foi a Volkswagen Caminhões e Ônibus, em votação dos jornalistas da AutoData Editora.

Assim, a VWCO fecha com chave de ouro o ano em que celebra 40 anos de atividade e também 25 anos da fábrica de Resende, RJ.

Roberto Cortes, seu presidente, recebeu o troféu ao lado de integrantes da diretoria. Estiveram presentes, também, Márcio Querichelli, presidente da Iveco, e James Bellini, CEO da Marcopolo, os vencedores das categorias Liderança Empresarial Montadora e Liderança Empresarial Fornecedores, respectivamente.

Receberam homenagens póstumas Carlos Alberto de Oliveira Andrade, fundador do Grupo Caoa, e S Stéfani, fundador e um dos diretores da AutoData Editora. ■



Toyota

Montadora de automóveis e comerciais leves



Lançou seu primeiro SUV fabricado no Brasil, o Corolla Cross, que conta com versão híbrida flex. Modelo representa ocupação mais eficiente da fábrica de Sorocaba, SP, e será o primeiro veículo nacional da marca a chegar a vinte e dois destinos de exportação, especialmente países das Américas do Sul e Central.



Volkswagen Caminhões e Ônibus

Montadora de veículos comerciais



Anunciou novo ciclo de investimentos de R\$ 2 bilhões de 2021 a 2025. O valor será aplicado no desenvolvimento de tecnologias de propulsão, para veículos comerciais elétricos, na digitalização e na conectividade dos serviços, localização de peças e componentes e na melhoria contínua das operações da fábrica de Resende, RJ, além do incremento ao processo de internacionalização da marca. É o maior valor aplicado em um mesmo ciclo na história da empresa. O último, encerrado este ano, foi de R\$ 1,5 bilhão. Contratou 550 trabalhadores.



John Deere

Montadora de máquinas agrícolas e de construção



Primeiras unidades de novas motoniveladoras foram entregues em novembro de 2020 aos distribuidores, finalizando processo de nacionalização destes equipamentos, produzidos em três versões em Indaiatuba, SP. Unidade recebeu investimento de US\$ 40 milhões para ampliação de 12 mil m² para receber nova linha.



Bosch

Sistemista



Produzirá no Brasil injetores e bicos injetores para motores diesel Euro 6. Fabricação destes componentes será centralizada no País para abastecer os mercados interno e de exportação, como Estados Unidos, Europa e Índia. Investimento de € 22 milhões, com produção já a partir deste ano. Conceito da empresa é concentrar volumes para poder exportar.

PIRELLI

TRUCK BUS AGRO OTR

UM NOVO PNEU UMA NOVA ERA

U02 URBAN-e PRO MULTIAXLE

Projetado para
atender as exigências
técnicas dos veículos
urbanos elétricos
do futuro.





Maxion Structural Components

Fornecedor de peças, partes e componentes



Uma das divisões da lochpe-Maxion, com duas unidades no Brasil, Contagem, MG, e Cruzeiro, SP. Em Contagem passou a utilizar conceitos de Indústria 4.0, com instalação de 20 novos robôs, totalizando uma centena deles distribuídos em oito células robotizadas. Cruzeiro iniciou fornecimento de estruturas para comportar baterias em veículos comerciais com até 60% de redução de peso.



MWM

Powertrain (motores, eixos e transmissões)



Completo 68 anos no Brasil, período no qual produziu no País 4,5 milhões de motores diesel. Unidade no bairro de Santo Amaro, São Paulo, Capital, iniciou produção do motor MAN D26 para caminhões VW Meteor, em versões de 460 cv e 520 cv, ambos 13 litros. Recebeu o prêmio Kaizen Brasil na categoria Excelência no Sistema de Melhoria Contínua. Iniciou exportação de motores Euro 6 para o México, onde equipam ônibus da Navistar. Elevou em 265% faturamento com geradores de novembro de 2020 a março de 2021 com vendas para mercado interno e externo.



Marcopolo

Produtor de carroçarias e implementos (caminhões e ônibus)



Apresentou no final do primeiro semestre de 2020 plataforma de soluções BioSafe, que combate transmissão da Covid-19. Organizou caravanas no Brasil e Exterior para demonstrar sistema. Apresentou a Attivi Express, novo modelo de carroceria urbana articulada desenvolvida para operar com chassis 100% elétricos em corredores e sistemas de mobilidade de médias e grandes cidades.



Iveco

Gestão/Montadoras



Contratou 750 trabalhadores para a fábrica de Sete Lagoas, MG, todos por meio de contrato temporário. Reiniciou produção na fábrica de Ferreyra, em Córdoba, Argentina, fechada desde novembro de 2019, com linha inédita de produtos para América do Sul, começando pelo Tector 160E21 movido a GNC, gás natural comprimido. Foi a primeira montadora na Argentina a obter certificado de homologação para fabricar caminhões movidos a GNC.



Bosch

Gestão/Fornecedores



Auxilia dezoito fornecedores a integrar tecnologias de Indústria 4.0. Projeto tem recursos da Finep, Financiadora de Estudos e Projetos, ligada ao Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação e faz parte de diretriz do Rota 2030 que visa desenvolvimento e avanço tecnológico dos fabricantes nacionais de autopeças. Ficou em terceiro lugar no mais recente ranking das depositantes residentes de patentes de invenção do INPI, referente a 2019. Nos últimos 10 anos depositou 351 pedidos de patentes no País e no Exterior, dos quais 47 concedidos.



Honda

Sustentabilidade/Montadoras



Por meio da Honda Energy aumentou capacidade de geração de eletricidade no parque eólico mantido em Xangri-Lá, RS. Foi adicionada à unidade nova torre, somando dez. Capacidade de geração da nova turbina é de 3,8 megawatts, 23% a mais do que as demais. Capacidade instalada chegou a 31,7 megawatts, totalmente consumidos pela operação da Honda no Brasil.

MOTORES CUMMINS, A ESCOLHA CERTA PARA ÔNIBUS URBANOS E RODOVIÁRIOS

A Cummins produz soluções integradas de motores, sistemas de pós tratamento e componentes para oferecer qualidade de funcionamento às frotas de ônibus urbanos e rodoviários, atendendo às expectativas das empresas e seus passageiros. Nos comprometemos em elevar nossos padrões de qualidade, para que as operações do setor de transportes de passageiros acompanhem as mudanças da sociedade.

Nossos engenheiros desenvolvem produtos de alta tecnologia, que oferecem baixos custos de manutenção, robustez, economia de combustível e redução de emissão de gases poluentes.

Conte com nossa linha de motores e componentes para transportar seus passageiros com segurança e qualidade.

Saiba mais em www.cummins.com.br



PARA UM MUNDO QUE NÃO PARA

 /CUMMINSBRASIL

 @CUMMINSBRASIL

 CUMMINSBRASIL



Michelin

Sustentabilidade/Fornecedores



Investe mais de US\$ 30 milhões em construção de sua primeira usina de reciclagem de pneus na América Latina, em Antofagasta, Chile. Previsão de início de operação em 2023 com capacidade para reciclar até 30 mil toneladas de pneus para veículos pesados por ano, cerca de 60% do volume de pneus sucateados naquele país. Estima que 90% dos materiais sejam reaproveitados em produtos à base de borracha e os 10% restantes queimados na usina, tornando-se combustível para geração de calor e energia.



Mercedes-Benz

Inovação Tecnológica/Montadoras



Exportou projeto de cabine do modelo extrapesado Actros F vendido na Europa. Foi a primeira vez na história em que um projeto de cabine desenvolvido no Brasil foi exportado. Cabine tem variantes StreamSpace e BigSpace.



Marelli

Inovação Tecnológica/Fornecedores



Desenvolve em parceria com a UFSM, Universidade Federal de Santa Maria, RS, projeto de aplicação de ozônio em motores a combustão. Objetivo é reduzir volume de poluentes emitidos a partir da queima de combustível. Iniciativa recebeu aprovação da Fundep dentro do escopo do programa Rota 2030.



Toyota

Exportador/Montadora



Exportará o modelo Corolla Cross produzido em Sorocaba, SP, para 22 países da América Latina. Programa faz parte de plano para aumentar alcance internacional dos produtos fabricados no Brasil e será o de maior representação no Exterior até hoje. Até então era o Corolla, produzido em Indaiatuba, SP, exportado para Argentina, Colômbia, Paraguai, Peru e Uruguai. Etios e Yaris, também fabricados em Sorocaba, igualmente têm alcance restrito aos países do Mercosul.



Maxion Wheels

Exportador/Fornecedores



Desenvolveu em conjunto com a Tasksmaster Components, dos Estados Unidos, treze modelos de roda de aço para equipar trailers, motorhomes, implementos diversos, veículos de recreação e transporte de animais. Fábrica de Limeira, SP, abastecerá a distribuidora local, bem como unidades de San Luis Potosi, México, e Pune, Índia. Nova linha preencherá lacuna do mercado local que sofreu com escassez de rodas de aço em razão da pandemia.



Mercedes-Benz

Marketing, comunicação e propaganda/Montadoras



Apresentou nova estrutura de atendimento para ampliar capilaridade e prestação de serviços nas estradas. Primeira iniciativa na BR-101 em Tanguá, RJ, posto de combustíveis que recebe dois mil caminhões por dia, operado pela concessionária Mardisa. Depois Roseira, SP, com concessionária De Nigris, e Patos, PB, com Unidas. Lançou novo configurador para linha Sprinter com tecnologia 3D, ferramenta disponível via internet para os clientes que também funciona para auxiliar vendedores da rede.

Volkswagen Financial Services

Financiamentos. Consórcio. Seguros. Mobilidade.



A combinação premiada entre tradição e inovação

A Volkswagen Caminhões e Ônibus foi premiada em duas categorias no Prêmio AutoData, principal reconhecimento empresarial do setor automotivo brasileiro.

- Eleita Empresa do Ano de 2021
- Melhor Montadora de Veículos Comerciais

Nós, da Volkswagen Financial Services, **parabenizamos mais uma vez o protagonismo da Volkswagen Caminhões e Ônibus no Brasil.**

E agora também com o lançamento do Volkswagen e-Delivery, primeiro caminhão elétrico 100% produzido no Brasil, complementando o ecossistema de mobilidade sustentável do qual temos orgulho de participar.



Caminhões
Ônibus



Pirelli

Marketing, comunicação e propaganda/Fornecedores



Lançou programa, Tyrelife 2.0, que garante ao cliente substituição gratuita de pneu em caso de dano irreparável ocorrido em até doze meses de uso. Válido para pneus aro 17 ou superior adquirido em uma de suas quinhentas lojas no País, desde que a compra tenha sido de pelo menos dois pneus.



Toyota Corolla Cross

Veículo automóvel



Produzido em Sorocaba, SP, sobre a plataforma TNGA, é o primeiro SUV nacional da Toyota. Segundo automóvel brasileiro com o sistema híbrido flex, exclusividade da montadora, combinando motor flex 1.8 de 101 cv com elétrico de 72 cv e transmissão é a CVT. Será exportado, a partir do Brasil, para 22 países.

Seu leão pode colorir a vida de muitas crianças

Até
30 de
dezembro
de 2021

Doe seu Imposto de Renda para o Hospital Pequeno Príncipe



No Brasil, apenas 3,15% do potencial de doação de IR da população foi destinado para instituições filantrópicas em 2020. Isso representa mais de R\$ 7,7 bilhões que poderiam impactar o cenário da saúde no país.

E você, ao destinar até 6% do seu Imposto de Renda para os projetos do maior hospital pediátrico do Brasil, pode contribuir para mudar essa realidade, de forma fácil e sem custos.

Ajude a transformar a vida de milhares de crianças e adolescentes. Acesse doepequenoprincipe.org.br, simule seu potencial de doação, preencha o formulário e solicite seu boleto.

Contamos com você!

(41) 2108-3886 [41] 99962-4461

doepequenoprincipe.org.br





Fiat Toro

Veículo Comercial Leve



Alcançou marco de trezentas mil unidades produzidas na fábrica de Goiana, PE. Nova geração ganhou painel digital de 7 polegadas de série, com central multimídia que conecta o carro ao motorista e seus aplicativos de celular preferidos em internet nativa. Recebeu o novo motor 1.3 L turbo flex T270 de 185 cv de potência. É exportada para Argentina, Uruguai, Paraguai, Chile e outros mercados.



Volvo VM City

Veículo caminhão



Versão para distribuição urbana, produzida em Curitiba, PR, oferece como principais diferenças dos outros veículos da linha VM a cabine sem leito, mais curta e também aplicada nos VM fora de estrada, vez que aplicação urbana dispensa pernoite do motorista, além de caixa de transmissão manual de seis marchas.



Mercedes-Benz O 500 R Super Padron

Veículo ônibus



Modelo para transporte urbano em rotas com corredores e faixas exclusivas. Possui 14 metros de comprimento, configuração única no mercado. Chassi pode ser encarroçado por Caio, Comil, Marcopolo e Mascarello. Motor OM 926 LA de 310 cv e câmbio automático ZF de seis marchas. Oferece volante multifuncional, coluna de direção regulável e suspensão com sistema de ajoelamento.



Audi e-tron

Veículo importado



Linha 2021 do SUV elétrico oferece faróis full led digital matrix, tecnologia inédita para um Audi no País, entrada para carregamento da bateria dos dois lados da carroceria, carregador do celular por indução e autonomia de até 436 quilômetros com uma carga. Potência conjunta dos dois motores elétricos de 408 cv. Em 2020 em pouco mais de oito meses de vendas registrou 183 emplacamentos, tornando-o modelo 100% elétrico mais vendido do Brasil.



Um inédito BMW nacional a caminho

Divulgação/BMW

Montadora investirá R\$ 500 milhões em Araquari, SC, para ampliar produção local

Empresa aposta no Brasil e segue com seu plano de nacionalização de novos produtos: a BMW anunciou investimento de R\$ 500 milhões em sua fábrica de Araquari, SC, para os próximos três anos. O valor soma-se ao R\$ 1,3 bilhão já investido na unidade desde 2014.

O aporte será dedicado à produção dos novos SUVs X3 e X4 e, também, para um novo modelo. Segundo Alexander Wehr, presidente e CEO do BMW Group para América Latina, será um produto inédito, ainda não apresentado pela companhia mas desde já tratado como cereja do bolo da operação brasileira.

O investimento é realizado em um momento complicado para a indústria nacional, que assim como a global sofre com a

falta de semicondutores e com a alta nos custos produtivos. Mas a vida da BMW no País é um pouco diferente do resto da indústria: chegou a mais de 30% de participação do mercado de luxo, liderando com folga esse segmento, somando 12,2 mil unidades comercializadas até outubro.

"O Brasil é, de longe, o mercado com maior potencial da América Latina, pois tem uma economia diversificada, uma população jovem e aberta às novas tecnologias. Por isto confiamos muito no País e estamos promovendo inovações relevantes na planta de Araquari."

No ano que vem, já com as novidades produzidas em série, a expectativa é a de chegar a 10 mil unidades produzidas no Brasil.



O FUTURO A GENTE CULTIVA ENQUANTO CONTINUA NA ESTRADA.

Nós não sabemos como vai ser o futuro.
Mas sabemos que o que semeamos hoje vai impactá-lo.
Por isso, o nosso maior objetivo é buscar soluções inovadoras
e eficientes, não só para estarmos preparados para o que vem
pela frente, mas também para colhermos um futuro melhor.
Pensamos sempre assim: do que você precisa para rodar,
mas ainda não sabe que precisa? E aí, nós criamos.
Pode contar com a gente, hoje e no futuro.

randonimplementos.com.br

**SÓ INOVA
QUEM
SE MOVE.**

RANDON[®]
IMPLEMENTOS

Atualmente são produzidos na fábrica de Santa Catarina o sedã Série 3, os SUVs X1 e os atuais X3 e X4, que sairão de linha para abrir espaço para os novos modelos. O índice de nacionalização está em torno de 60%, patamar que deverá ser mantido.

O novo X3 será produzido em versão única, a M40i, e o X4 em duas versões, xDrive 30i M Sport e a M40i, sendo este o veículo leve dotado do motor mais potente produzido no Brasil, 387 cv. As três versões utilizam apenas motor a combustão interna.

Parte do investimento também será usada para mudanças na fábrica, com algumas já em execução para que as unidades pré-série do X3 e X4 entrem em produção. Além disso o aporte servirá também para que a equipe de engenharia brasileira participe mais do desenvolvimento global de softwares e digitalização.

A empresa também pretende avançar aqui com seu plano global de sustentabilidade. A fábrica de Araquari e a de motos em Manaus, AM, além do escritório em São Paulo, segundo a BMW já atingiram a neutralidade em emissões de CO₂ graças à compensação realizada pela empresa na fazenda de vento de Morrinhos, BA, que produz energia eólica.

Ainda de acordo com a empresa em 2020 sua redução no consumo de energia chegou a mais de 3 mil MWh. No consumo de água houve queda de quase 2 milhões de litros e a geração de lixo foi diminuída em aproximadamente 6 toneladas.

O número de painéis fotovoltaicos instalados nos telhados da fábrica de Araquari cresceu de 562 em 2019 para 1 mil 372 até agora. São capazes de gerar até 788 MWh de energia, ajudando a reduzir em 20% as emissões de CO₂.

O plano global da BMW prevê reduzir a emissão de CO₂ na produção em 80% até 2030, além de em 50% no uso dos veículos produzidos por quilômetro rodado e em 20% na cadeia de fornecimento. ■

Evoque de volta



A Jaguar Land Rover voltou a produzir o Range Rover Evoque em Itatiaia, RJ. A produção do modelo ali havia se encerrado em 2019. Desde então o mercado nacional era abastecido com o modelo importado da unidade de Halewood, Inglaterra.

A unidade passou por processo de modernização para receber a plataforma da nova geração do modelo, que foi um dos primeiros a ser produzidos ali, ao lado do Discovery Sport, que permaneceu em linha.

Segundo a companhia a fábrica emprega mais de quatrocentos funcionários, dentre os quais alguns operam na Clínica de Restauração, operação dedicada a restaurar modelos clássicos Land Rover.

O reinício da produção do Evoque foi celebrada com evento na fábrica, que recebeu François Dossa, diretor executivo de estratégia e sustentabilidade da JLR no Reino Unido, Martin Limpert, diretor de região Overseas, e Frédéric Drouin, presidente para a América Latina e Caribe.

Em nota Drouin afirmou que "estamos muito felizes em retomar a produção de um veículo tão emblemático como o Evoque em solo nacional. Muito além de um carro o Evoque traduz a essência da marca Land Rover, entregando uma visão de luxo moderno por meio do design, da qualidade e da eficiência".

Ao nosso cliente e parceiro

HONDA

HÁ 50 ANOS 1971 | 2021

movendo **os sonhos**
das **gerações brasileiras**
com **Rodas** e **Aços** **Mangels**

Produtos que ganharam a imaginação e desejo da população brasileira fazem parte desta parceria entre Mangels e Honda. Construímos esta história fornecendo insumos para a fabricação de automóveis e motocicletas, além de projetos sólidos e duradouros no mercado.

Afinal, relacionamento não se constrói do dia para a noite e foi preciso praticar os Valores Mangels: **transparência, coragem, humildade, confiança e alegria**. Nos orgulhamos em fazer parte destes 50 anos de história da Honda no Brasil, dos quais já participamos há mais de 43 anos com fornecimento de aços e rodas de alumínio.

Conheça os Nossos Negócios



Vem aí!

Mangels

www.mangels.com.br

[in /mangels](#) [yt /mangelsindustrial](#)

Unidades: Aparecida de Goiânia/GO - Araucária/PR - Canoas/RS - Feira de Santana/BA - Manaus/AM - São Bernardo do Campo/SP - Três Corações/MG

CITROËN, A OUSADA



Divulgação/Stellantis

Marca, parte da Stellantis, se impõe desafio brutal: quadruplicar sua participação de mercado em três anos. E a Peugeot não fica muito atrás.

A Citroën já foi muito reconhecida por ser uma marca ousada, tanto no estilo de seus produtos como nas tecnologias oferecidas. Agora, em pleno 2021, como parte da Stellantis, a marca quer retomar essa ousadia porém no terreno estratégico e mercadológico.

A prova disso é que se impôs meta de conquistar, até o fim de 2024, nada menos do que 4% de participação no mercado brasileiro de automóveis e comerciais leves. Estatisticamente pode não ser um arroubo, mas significa quadruplicar o índice atual registrado no acumulado até outubro, 1%.

E não para por aí. Na Argentina a ideia é dobrar de tamanho, alcançando 7% das vendas, e ainda manter participação su-

perior a 3% no Chile. Com isso, em toda a América do Sul, a meta é chegar a 4% do mercado no mesmo período.

As bases para esse avanço foram anunciadas por Vanessa Castanho, responsável pela marca na região, em meados de novembro dentro de um plano batizado de Citroën 4 All.

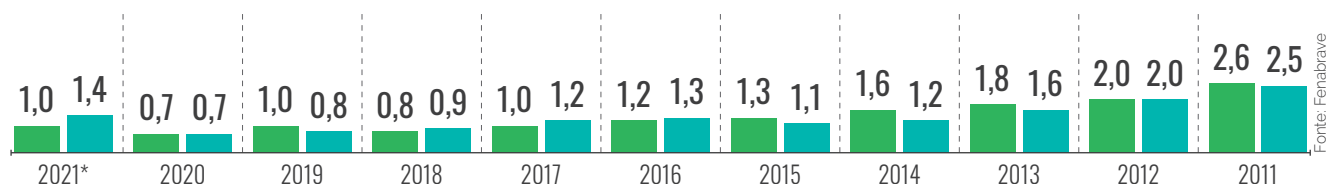
Para alcançar o índice planejado serão três os lançamentos de veículos produzidos no Mercosul – ou seja, Brasil ou Argentina –, sendo o primeiro deles o novo C3, que chega ao mercado nos primeiros meses de 2022. O foco principal estará nos segmentos B e C, complementando o portfólio com veículos importados, incluindo elétricos, como o utilitário E-Jumpy.

Participação de mercado Citroën e Peugeot

Automóveis e comerciais leves

● Citroën | ● Peugeot

Em % - *Até outubro



Castanho disse que a Citroën pretende manter "posicionamento mais acessível na região, trazendo a marca para o coração da gama do mercado". Ou seja: em tese, preços mais em conta do que a média ou do que os praticados até aqui, aparentemente. Ao mesmo tempo investirá na rede, que crescerá dos atuais 123 para 175 pontos de venda, e concentrará esforços "na qualidade do trabalho das equipes de venda e pós-vendas".

A executiva disse que "o Citroën 4 All está sustentado em quatro razões de ser: inovação acessível e marca confiável, cool e sustentável. Usaremos a estrutura Stellantis, como os laboratórios e pista de testes, para dar suporte ao nosso plano".

Um dos objetivos da Citroën é ampliar a localização de peças e componentes, justamente a partir do novo C3, produzido em Porto Real, RJ, sobre a plataforma CMP, uma das mais avançadas do Grupo PSA antes da integração com a FCA. Outros dois modelos sobre esta plataforma comporão a família pensada e desenvolvida para a América do Sul, mas com toques globais.

Segundo Edgard Alexandrino, diretor comercial da Citroën do Brasil, "o trabalho em parceria com a rede de concessionários e as diversas ações comerciais realizadas ao longo dos meses estão impulsionando as vendas do C4 Cactus e dos veículos comerciais, garantindo-lhes excelente desempenho esse ano". Em 2020 a Citroën fechou com 0,7% de participação de mercado.



CARGA NA TOMADA

No mesmo caminho a Citroën, agora ao lado da Peugeot, adentrou para o segmento de veículos utilitários elétricos com o lançamento do E-Jumpy e do e-Expert, respectivamente. A missão conjunta dos dois modelos, que já estão nas concessionárias por R\$ 330 mil, é liderar o segmento dos utilitários elétricos no Brasil.

O foco dos negócios estará no B2B, olhando para grandes frotistas que possuem agenda forte no meio ambiente. Também estão no radar pequenos e médios empresários, que podem se interessar pelos benefícios que esse tipo

de veículo pode trazer para o custo de operação: os gastos para rodar são menores e o pacote total de revisões é 59% mais barato, segundo as empresas.

Alexandrino diz que "já há algumas conversas em andamento com empresas interessadas no elétrico". Ele também expôs plano de inaugurar dez E-Center, concessionárias responsáveis por comercializar os modelos elétricos, até maio de 2022, para dar apoio ao crescimento projetado e para ampliar a capilaridade dessa rede – que até agora só tem duas casas, em São Paulo e no Rio de Janeiro, RJ.

Segundo Antonio Filosa, presidente da Stellantis para América Latina, 10% das empresas de logística já investem e possuem opções verdes em suas frotas e 63% dos consumidores preferem companhias com pautas ambientais atuantes, pontos que podem ajudar no avanço dos utilitários elétricos da montadora.

Ë-Jumpy e e-Expert compartilham a plataforma modular multienergia e possuem as mesmas especificações técnicas: bateria de 75 kWh que, dependendo da estação de recarga, recupera 80% de sua capacidade em 45 minutos. 100% carre-

gada a bateria gera autonomia de até 330 quilômetros "em condições ideais de condução", segundo afirmaram Citroën e Peugeot.

A Weg foi a empresa selecionada como parceira para comercializar e atender aos clientes com um pacote de carregamento, incluindo consultoria para entender qual a melhor opção para cada negócio. Durante o lançamento dos utilitários também foi anunciada uma nova opção de carregamento da Weg, uma estação de carga contínua que permite recargas mais rápidas.

Para distâncias mais longas o sistema multimídia, item opcional, possui tecnologia para identificar as estações mais próximas. As baterias dispõem de oito anos de garantia e plano de descarte.

No caso da Peugeot, aliás, seu líder para o Brasil, Felipe Daemon, confirmou dois lançamentos para o ano que vem, sendo um veículo de passeio e um utilitário. Ele também tem meta ousada para chamar de sua: dobrar a participação de mercado em 2022, usando como base a do fim de 2021, que até outubro foi de 1,4%. ■



SEGURANÇA À PROVA DO IMPREVISÍVEL

TECNOLOGIA PIRELLI SEAL INSIDE™
PREVENÇÃO À PERDA DE PRESSÃO*.



A TECNOLOGIA
PERMITE QUE O VEÍCULO
CONTINUE RODANDO
MESMO APÓS UMA
PERFURAÇÃO



A PERDA DE PRESSÃO
É EVITADA PELO **MATERIAL
DE AUTO VEDAÇÃO** QUE
SELA O ORIFÍCIO E SEU
ENTORNO



PREVENÇÃO
DE ATÉ 85% DOS
POSSÍVEIS CASOS
DE PERFURAÇÕES*



*A tecnologia Seal Inside™ permite que o veículo continue rodando e evita a perda de pressão de ar em 85% dos casos de perfurações de até 5mm localizadas na banda de rodagem do pneu. Esses dados foram obtidos em testes particulares realizados pela Pirelli nos quais os pneus foram submetidos a situações de estresse por perfuração. A tecnologia Seal Inside não substitui a avaliação dos pneus por um especialista, para reparo definitivo no produto.



De Meo a toda velocidade

CEO da Renault veio à América do Sul para dar andamento a seu plano global de reestruturação adaptado às especificidades locais

Após crescer no Brasil com modelos da base do mercado, como Logan e Sandero, obras da controlada Dacia, a Renault buscará uma nova rota: sem abandonar os compactos, com os quais ganhou participação e reconhecimento, passará a apostar com maior força em faixas mais elevadas de preço, na busca por margens mais generosas. É uma mudança de rumo global, liderada pelo CEO Luca de Meo, que será adotada também no Brasil – ainda que o mercado local tenha suas particularidades.

O próprio de Meo chegou a São José dos Pinhais, PR, no início de novembro. Aproveitou a passagem por aqui para assistir in loco o Grande Prêmio São Paulo de Fórmula 1, em Interlagos, e ainda para viajar à Argentina, onde visitou a operação Renault.

O executivo veio à América do Sul para revisar os números do plano global chamado de Renaulution. E se disse satisfeito: "Não posso reclamar da velocidade



Divulgação/Renault



O seu reconhecimento é nosso combustível
para seguir em frente, evoluir e surpreender.

IVECO, eleita vencedora nos quesitos:



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



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

dp



A gente não para.

IVECO

com que o plano está sendo colocado em prática", disse o executivo a um grupo de jornalistas na fábrica da Renault no Paraná. "Entregaremos metas traçadas para anos à frente. Poderia ser ainda melhor não fosse a pandemia da covid-19 e a consequente falta de semicondutores, além dos aumentos de matéria-prima".

O executivo calculou que a Renault deixará de produzir de 400 mil a 500 mil carros somente em 2021 por causa da crise global de abastecimento de semicondutores: "É um volume muito alto. Poderíamos ter registrado desempenho financeiro melhor não fosse esta situação".

De Meo acredita que a situação melhore a partir do ano que vem, mas ainda projeta um primeiro semestre complicado: "Pessoalmente minha expectativa é de estabilização apenas a partir da metade de 2022". Segundo ele são poucos os produtores globais e os investimentos necessários para produzir o componente são elevadíssimos, de bilhões de euro.

Por isso, na sua visão, ainda haverá impacto negativo para a indústria automotiva global em 2022: "As vendas crescerão na casa dos dois dígitos, mas há capacidade para avançar além. Seria melhor, para todos, se tivéssemos mais disponibilidade de semicondutores".

O CEO da Renault admite que o plano traçado pela companhia, anunciado no início do ano, é "duro" e exige "decisões difíceis". Mas é necessário para que solucionem o que ele considera "problemas dos últimos anos": "Temos 70% dos nossos volumes concentrados nos segmentos A e B. Isso não é equilibrado".

Sem entrar em pormenores o CEO garantiu continuidade dos investimentos após o investimento de R\$ 1,1 bilhão, planejado para até o fim do ano que vem, se esgotar. Garantiu que trará veículos híbridos para o Brasil e que há "boas possibilidades" de produzi-los localmente, quem sabe com a tecnologia flex: "Teremos o mesmo nível de qualidade, tecnologia e conteúdo em todo o mundo. Não queremos dividir países em primeira, segunda ou terceira divisão".

Um dos pilares da companhia nos próximos anos será a localização de peças, contando com a ajuda de sua parceira de Aliança, a Nissan. A intenção é fugir da volatilidade do câmbio e das próprias particularidades logísticas.

De Meo evita, também, falar sobre o plano de compartilhamento de plataformas com a Nissan na região, anunciado antes de sua chegada à Renault. Preferiu desconversar: "Você precisará perguntar para o nosso parceiro".

Certo mesmo parece ser o fim do ciclo de vida justamente de Logan e Sandero. De Meo garantiu sobrevida para ambos por mais alguns anos, mas deixou claro que o consumidor, e a própria Renault, miram outras soluções:

"O nível de conteúdo está subindo, o brasileiro quer carros mais recheados. Ele está mais parecido com o consumidor europeu. Nossos concorrentes estão seguindo este caminho e nós temos plataformas que permitem esse tipo de tecnologia. O mercado brasileiro de dez anos atrás não será o mesmo dez anos à frente".

Outro indício deste caminho é a própria base do plano de renovação da companhia, que prioriza lucratividade, geração de caixa e eficiência dos investimentos em detrimento de índices de participação de mercado e volume de vendas.

O objetivo central é atender metas financeiras: gerar cerca de € 3 bilhões de fluxo de caixa livre operacional acumulado de 2021 a 2023 e de € 6 bilhões até 2025.

São três fases: a primeira é chamada Ressurreição e vai até 2023, e deverá recuperar a geração de caixa e de margens. A segunda, Renovação, vai até 2025 e põe foco em gamas de produtos "mais ricas e renovadas" para alimentar a lucratividade. A terceira, Revolução, começa em 2025 com o objetivo de centrar esforços em modelos de negócios de mobilidade, de tecnologia e de energia.

Segundo a Renault o plano "conterá com a Aliança para expandir a cobertura de produtos, negócios e tecnologias". ■

JORNADA DIGITAL



COMO A ALIANÇA ENTRE EDGE COMPUTING,
CLOUD COMPUTING E INTELIGÊNCIA
ARTIFICIAL PODE TORNAR A INDÚSTRIA
MAIS EFICIENTE E SEGURA

FÁBRICAS DO FUTURO

O pai da computação, Alan Turing, na década de 1950, cunhou uma frase que, apenas neste século, com o mundo engajado na Jornada Digital, pode ser bem melhor compreendida: “as máquinas me surpreendem muito frequentemente”. Há mais de 60 anos o brilhante matemático inglês já sabia que máquinas podem pensar mas possivelmente, para evitar polêmica, preferiu nada dizer sobre, também, terem capacidade de aprender.

Hoje já sabemos que isso tudo não é só possível como indispensável para o sucesso de uma empresa e, do mesmo modo, para facilitar o dia a dia das pessoas. Máquinas agora tentam reproduzir o raciocínio humano, aprendem, tem memória e nos trazem conclusões para melhorar a vida de todos.

A quantidade massiva de dados geradas por uma máquina, com a tecnologia do “Edge Computing” po-

de ser armazenada e processada, nos dispositivos habilitados para esta tecnologia, semelhante, na nuvem, com o nome de “Cloud Computing”.

Com base nesses dados coletados continuamente, entra em ação a Inteligência Artificial capaz de tomar decisões assertivas que tornam o trabalho mais eficiente e o cotidiano das pessoas mais seguro, divertido, ágil e confortável.

Na prática, quer você esteja ou não familiarizado com esses termos, eles já fazem parte de sua vida quando você busca algo Google, navega nas redes sociais ou curte despretensiosamente um bom filme em streaming. “A inteligência artificial aqui é usada para aprender suas preferências e te dar sugestões”, explica Bianca Cerveira, Gerente de Produtos.

Se sistemas como “Edge”, “Cloud” e algoritmos de AI facilitam nossa vida cotidiana, imagine-os aplicados à realidade das fábricas que precisam produzir cada vez com mais eficiência buscando, incessantemente, o sonho encantado de toda indústria que é aliar alta qualidade com alta produtividade e zero acidentes. Até bem pouco tempo, esses três objetivos nunca foram, exatamente, compatíveis.

Mas agora, com a 4ª Revolução Industrial, mais conhecida como Indústria 4.0, que compreende essa grande e irreversível Jornada Digital, máquinas e equipamentos conversam entre si, geram milhões de dados por segundo que podem ser utilizados instantaneamente com o “Edge Computing” e, os mais relevantes, de acordo com programação e necessidade de cada empresa, armazenados na nuvem valendo-se do “Cloud Computing”.

“Com o Industrial Edge, da Siemens, é possível desfrutar de diferentes aplicativos e ter resultados de análise





de dados num piscar de olhos diretamente no equipamento - perfeitamente adaptado às peculiaridades de cada empresa”, comenta Gabriel Muricy, Especialista de Produtos.

O Industrial Edge permite analisar todos os dados nos dispositivos habilitados para esta tecnologia ou processá-los instantaneamente. Os pontos de dados otimizados podem ser transferidos mais rapidamente para a nuvem que possui maior capacidade de armazenamento. Entre outras coisas, isso permite ao operador e líderes de produção acessarem dados de desempenho da máquina e ao gestor ou à matriz, entender qual a produtividade geral da fábrica ou das filiais em um país ou região.

Os controladores de máquinas têm alto processamento de sinais digitais e analógicas mas não possuem a capacidade de armazenar e processar um grande volume dados. Por isso a Siemens oferece o Industrial Edge e traz para a máquina padrões típicos de TI, como gerenciamento central de software e aplicativos, de maneira compatível com cada setor.

O ecossistema de “Edge Computing” da Siemens, que é um exemplo de plataforma aberta, é uma das mais recentes inovações da Indústria 4.0. Uma maneira fácil de se entender a eficiência e benefícios desta internet das coisas são as funcionalidades de carros autônomos que, com suas câmeras e sensores conectados a um poderoso computador de bordo podem tomar decisões assertivas em frações de segundo sem precisar, para isso, recorrer ao processamento dos dados “na nuvem”. Com as máquinas, no chão de fábrica, ocorre a mesma coisa.

Essa “computação de borda” (tradução livre de Edge Computing) também se torna extremamente eficaz em aplicações em que a conexão com a internet não é boa o suficiente ou que não há uma infraestrutura adequada para enviar uma grande massa de dados em curtos períodos de tempo para a nuvem.

Em situações como essas, o Edge Computing além de tomar decisões mais rápidas e eficazes, também se encarrega de enviar relatórios e informações para

a nuvem (Cloud Computing). Assim, somente os dados já processados e seus resultados são enviados para fora dos limites físicos da fábrica.

De acordo com Rafael Alves, Coordenador Desenvolvimento de Negócios, "com essa Inteligência, as fábricas se tornam mais ágeis, produtivas e, fundamentalmente, seguras. Além disso, quando se precisar gerar relatórios ou, ainda buscar outras informações de produtividade, segurança, qualidade ou eficiência, elas podem ser rapidamente buscadas na nuvem (onde as informações são mais apuradas)".

Todas essas informações, bem como sua interpretação, são processadas pela Inteligência Artificial que, como previu Turing, é capaz não só de pensar, mas também de agir e aprender. Ou seja, com ela, outro grande sonho industrial se torna possível: a melhoria contínua.

Contudo, quando se pensa e se discute dados na nuvem e inteligência artificial, sempre vem à tona uma questão crucial: tudo isso é seguro? A engenharia da Siemens garante que os dados armazenados em nuvem são criptografados com o dobro de segurança que um aplicativo de banco utiliza

atualmente (entenda-se que apps das instituições financeiras, exatamente por lidarem com dinheiro, estão entre os mais seguros do mundo). Sendo assim, para que um hacker consiga acessar estes dados, ele precisaria de aproximadamente 37 anos considerando o poder computacional que temos hoje. Porém, o MindSphere da Siemens atualiza esta criptografia a cada 12h, o que torna o sistema extremamente seguro para ser utilizado por qualquer empresa ou pessoa.

Além disso, para garantir a alta segurança de seus sistemas, a Siemens faz parte, junto com parceiros, do "Charter of Trust" (abrevia-se CoT) com o objetivo de trazer melhorias à segurança cibernética. Para tanto, seus parceiros definiram 17 requisitos mínimos de segurança cibernética a serem cumpridos pelos participantes da cadeia de suprimentos com o objetivo de garantir uma colaboração segura e contínua. Os parceiros do CoT, incluindo a Siemens, adotaram esses requisitos em seus termos e condições gerais de negócios em todo o mundo. Assim, a Siemens garante a segurança de dados em todo o seu processo produtivo e nos produtos que fornece.



» VEJA NA PRÓXIMA EDIÇÃO:

Retrospectiva Jornada Digital - A Indústria 4.0

FIAT

PULSE



**SEGURANÇA
COM O ALERTA
DE SAÍDA
DE PISTA.**



**PERFORMANCE
COM O MOTOR
TURBO 200 FLEX.**



**CHEGOU O FIAT PULSE.
O SUV QUE PULSA COM VOCÊ.**



NO TRÂNSITO, SUA RESPONSABILIDADE SALVA VIDAS.



MONTE O SEU.

Discutindo os desafios do transporte

Fórum AutoData reuniu executivos, especialistas e dirigentes para tratar das projeções, cenários e futuro do segmento de veículos comerciais



PATROCÍNIO



Na segunda quinzena de novembro a AutoData Editora promoveu o Fórum AutoData Veículos Comerciais, realizado de forma on-line durante dois dias. Uma série de palestras, apresentações e painéis reuniu grandes especialistas e dirigentes do segmento, que apontaram dificuldades e caminhos para o avanço desta faixa tão relevante e importante do mercado nacional.

Vice-presidente da Anfavea, Gustavo Bonini abriu o evento defendendo afirman-

do que "em um país com dimensões continentais como o Brasil são fundamentais políticas que desenvolvam todo o parque instalado, não só para atender ao mercado local mas também as exportações, inclusive para outros continentes. Assim o setor se tornará mais competitivo".

Para ele "a indústria no País é marcada pela pesquisa e pelo desenvolvimento, com muitas fábricas 4.0, alta tecnologia resultante de investimentos robustos realizados ao longo das últimas décadas,

o que traz ao País a oportunidade de se tornar protagonista no desenvolvimento de novas tecnologias". Mas, ainda assim, "há muito a ser feito, por isso é fundamental contarmos com políticas públicas que olhem para o futuro, para que o Brasil não fique de fora do protagonismo que ainda pode ter. É importante para que possamos ter segurança sobre o que acontecerá, ter a certeza de que o investimento que a indústria está fazendo gerará resultados para todos, para o País, para a sociedade. Há uma possibilidade de assumirmos a liderança regional. Nosso potencial precisa ser mais bem explorado".

Isso inclui, na visão de Bonini, um programa de renovação de frota – o que, por seus cálculos, ajudaria a reduzir custos anuais do governo com desdobramentos da frota envelhecida que hoje chegam a R\$ 62 bilhões.

Sílvio Munhoz, diretor de vendas da Scania, e Sérgio Pugliese, diretor de vendas da Volkswagen Caminhões e Ônibus, disseram ver de forma positiva a repercussão junto ao governo federal sobre novas tecnologias para o segmento, como os veículos elétricos. Mas, ponderaram, é preciso mais do que isso:

"Faz-se necessária uma sinalização concreta de que os combustíveis alternativos são a direção a ser seguida", avaliou Munhoz. "Não estamos pedindo grandes incentivos, mas pequenos gestos que diferenciem estes modelos de tecnologia daquelas de veículos movidos a diesel."

Pugliese citou como exemplos de aju-

da para popularizar novas tecnologias de propulsão possíveis tarifas mais baixas em pedágios, desconto no IPVA e investimentos em infraestrutura. Ambos destacaram a linha do Finame com taxa especial para veículos verdes, que ainda não é muito conhecida no mercado.

OTIMISMO NOS ÔNIBUS

O segmento de ônibus está otimista para 2022. A expectativa de crescimento foi repartida por todos os participantes do Fórum AutoData, desde executivos de empresa fabricantes de chassis e carrocerias até dirigentes da Fabus, associação que representa o setor.

Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz, estimou mercado de 18,2 mil unidades no ano que vem: "Esperamos uma renovação de frota necessária para urbanos e rodoviários, grandes volumes do programa Caminho da Escola e pré-compra antes do Euro 6".

Paulo Corso, diretor da Caio Induscar, atestou que "no fim deste ano e em 2022 a demanda estará aquecida. Todo mundo quer viajar e os ônibus terão grande procura dados o preço da gasolina e o das passagens de avião, além da alta do dólar".

O diretor de vendas da VW Caminhões e Ônibus, Jorge Carrer, porém, lembrou que "a cadeia de fornecimento foi muito atingida nos últimos meses e este cenário deverá continuar no ano que vem. Temos problemas com semicondutores e desequilíbrio em toda a cadeia e na logística das entregas".

Ruben Bisi, presidente da Fabus, entidade que representa as encarroçadoras de ônibus, citou dificuldades na cadeia envolvendo componentes como pneus, aço e alumínio: "Cada dia surge um item novo. Espero que essa situação se regularize ao longo do ano que vem para que seja possível uma forte recuperação do mercado interno e também das exportações".

Paulo Arabian, diretor comercial da Volvo, disse que a demanda estará presente, e que, por isto, as empresas e sua cadeia de fornecimento precisarão se organizar

"Há uma possibilidade de assumirmos a liderança regional. Nosso potencial precisa ser melhor explorado."

Gustavo Bonini, vice-presidente da Anfavea

para atender aos pedidos tanto quanto possível.

No caso das empresas de ônibus urbanos a NTU, Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos, pleiteia junto ao governo federal a instituição de um marco legal para o setor, com um novo modelo de remuneração das operações.

Marcos Bicalho dos Santos, diretor administrativo e institucional da NTU, revelou que ano passado já fora desenhada e apresentada ao governo federal proposta em parceria com os segmentos de trilhos – metrô e ferrovias –, sem resposta.

"Diante da passividade da União em setembro um senador apresentou projeto de lei que altera substancialmente as políticas de transporte urbano no Brasil. O ponto chave é separar o que é tarifa pública, paga pelo usuário, da tarifa de remuneração dos operadores. E dessa forma tentar solucionar o modelo falido ao qual somos submetidos hoje."

TRANSPORTE DE CARGA

Já o vice-presidente da NTC, Associação Nacional do Transporte de Carga, Danilo Guedes, reclamou que o transportador rodoviário de carga não tem nenhum tipo de subsídio dos governos municipal, estadual e federal: "O empresário de carga tem de matar um leão por dia. Somos um

setor pulverizado, com mais de 1 milhão de transportadores no País, e embora o transporte de soja tenha ajudado, os números ainda estão longe de ser bons porque estamos sendo pressionados pelo aumento da inflação, dos preços dos combustíveis e do custo dos caminhões, que subiu mais de 50% em um ano. Tudo encareceu, como pneus e implementos, e o frete não acompanha".

Guedes citou a dificuldade de equilibrar as receitas e, inclusive, renovar a frota, pois um caminhão para transportar soja, exemplificou, custa em torno de R\$ 1,5 milhão, "isso sem contar que faltam motoristas. Então, apesar da demanda aquecida, ainda temos percalços".

Por seu lado Alcides Cavalcanti, diretor comercial de caminhões da Volvo, avisou

"Se faz necessária uma sinalização concreta de que os combustíveis alternativos são a direção a ser seguida."

Sílvio Munhoz, diretor de vendas da Scania



PATROCÍNIO

Tecfil

VOLVO



AUTODATA
Seminários

Soluções inteligentes e sustentáveis para a **mobilidade de hoje e do futuro**

Podcast

Mobilidade e Inovação Bosch

Um podcast mensal que traz até você as últimas tendências tecnológicas e novidades do setor da mobilidade.



Escute
agora mesmo



BOSCH

Tecnologia para a vida



“Esperamos renovação de frota para urbanos e rodoviários, grandes volumes do programa Caminho da Escola e pré-compra do Euro 6.”

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

que “o preço dos veículos vendidos agora terá que ser rediscutido próximo à data de sua entrega. O cliente entende a pressão dos custos”.

Ricardo Barion, diretor comercial da Iveco, disse que a área de compras da companhia faz a previsão de custos dos componentes e das matérias-primas, afere a taxa de câmbio e sugere o preço para o período da encomenda, mas dependendo do cenário haverá rediscussão: “Tudo faz parte da negociação”.

O descompasso da cadeia é uma das razões que deverá impedir, na visão dos executivos, movimento grande de pré-compra antes da entrada em vigor do Euro 6, em 2023:

“Estamos honrando os pedidos”, disse Barion. “Mas atrasos acontecem e não é exclusividade nossa. Toda a cadeia está sofrendo”.

Cavalcanti projeta que o atual cenário seguirá até meados do ano que vem, o que dificultará a antecipação de compra. Pedidos de caminhões, atualmente, serão atendidos até daqui a seis meses.

Barion disse que espera, em 2022, por



NOVO COROLLA CROSS

ÚNICO DA CATEGORIA COM TECNOLOGIA
HÍBRIDA FLEX EXCLUSIVA TOYOTA.



MAIOR EFICIÊNCIA:
O MAIS ECONÔMICO
DA CATEGORIA, COM
CONSUMO DE ATÉ 17 KM/L

LIVRE DE TOMADAS:
O SISTEMA AUTOCARREGA
AS BATERIAS DOS
MOTORES ELETRIFICADOS

O VERDADEIRO DNA
TOYOTA: DE QUALIDADE,
TRANQUILIDADE
E CONFIABILIDADE

VOCÊ EM BOAS MÃOS:
O MELHOR ATENDIMENTO
E PÓS-VENDA DO
MERCADO¹



¹Primeiro lugar no ranking "Os Eleitos 2020" da Revista Quatro Rodas. Os veículos Corolla Cross Hybrid com transmissão CVT possuem nota A no Programa Brasileiro de Etiquetagem Veicular (PBEV) entre os veículos da categoria de Veículo Utilitário Esportivo Grande em 2021; para mais detalhes, acesse: www.inmetro.gov.br e www.toyota.com.br. Os sistemas de segurança ativos, como o Toyota Safety Sense (TSS), são projetados para auxiliar o motorista; eles não são projetados para substituí-lo, tampouco para substituir os demais itens de segurança, tais como cinto de segurança e airbags. Em todos os momentos, o motorista deve permanecer no controle integral de seu veículo. O funcionamento do Toyota Safety Sense pode ser afetado, diminuído ou prejudicado devido a fatores externos, e a Toyota não é responsável por quaisquer consequências derivadas do uso do sistema. O prazo de garantia contra defeitos de fabricação dos veículos Toyota é de 60 (sessenta) meses, contados a partir da entrega do veículo zero-quilômetro ao primeiro proprietário, sem limite de quilometragem para uso particular e cuja nota fiscal tenha como destinatário uma pessoa física, e com limite de 60 (sessenta) meses de garantia ou 100.000 (cem mil) quilômetros (o que ocorrer primeiro) para uso comercial ou cuja nota fiscal tenha como destinatário uma pessoa jurídica, desde que todas as manutenções (preventivas, corretivas e emergenciais) sejam feitas por meio de concessionárias autorizadas Toyota. Para demais condições, consulte o Manual do Proprietário (www.toyota.com.br/manuais). Bateria híbrida, módulo de controle da bateria híbrida, módulo de controle de energia, inversor/conversor (quando o veículo for híbrido); além do período de cobertura básica mencionado, a Toyota do Brasil Ltda. oferece a garantia estendida de 36 (trinta e seis) meses ou 200.000 (duzentos mil) quilômetros, o que ocorrer primeiro, contra defeitos de fabricação e montagem das peças descritas acima e relacionadas ao sistema híbrido, totalizando 8 (oito) anos de garantia, desde que realizadas todas as revisões periódicas na rede de concessionárias autorizadas Toyota. A limitação de quilometragem citada aplica-se a todos os veículos, independentemente do uso ou do faturamento, mas se limita às peças aqui mencionadas.



No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.



mercado em patamar compatível com 2014. Naquele ano foram comercializados cerca de 140 mil caminhões. Este ano, até outubro, os emplacamentos somaram 106,3 mil unidades.

IMPLEMENTOS

Enquanto isso as empresas que produzem implementos rodoviários ampliaram suas vendas em 38% até outubro, com 134 mil unidades, o que configura o melhor resultado em seis anos e que as deixaram perto da meta de encerrar 2021 com 156 mil unidades.

Sílvio Campos, diretor comercial da Librelato, afirmou que a empresa ampliou seu quadro em trezentos postos de trabalho este ano, totalizando 2,1 mil empregados, com projeção de encerrar 2021 com

crescimento de 75% nas vendas. E diante do anúncio de investimento de R\$ 198 milhões em três anos, do lançamento de linha de carroçarias e da perspectiva de crescer 35% em 2022, mais cem vagas deverão ser abertas.

Alves Pereira, diretor da Rodofort e da Guerra, reforçou este momento de contratações: "A Guerra, que voltou a operar há sessenta dias, já está com 250 colaboradores. Existe necessidade, pelo crescimento, de incorporarmos mão de obra, que deve chegar a 1 mil empregados até o fim do ano que vem, totalizando 1,4 mil nas duas fábricas".

O vice-presidente da Anfir, Associação Nacional Fabricantes de Implementos Rodoviários, Kimio Mori, destacou que a maior necessidade por mão de obra nessa indústria se deu, também, pela customização na fabricação de implementos devido à maior oferta de produtos:

"No Brasil havia, basicamente, carreta três eixos, graneleiro, basculante e tanque. Graneleiro servia para transportar qualquer tipo de carga, hoje mais bem distribuída com furgão e sider. Com os bitrem e rodotrem, por exemplo, tivemos diversas customizações e aumento da capacidade de carga útil de cada implemento, o que fez com que as empresas tenham gama de produtos muito ampla".

“Espero que a situação se regularize ao longo do ano que vem para que seja possível uma forte recuperação do mercado interno e exportações.”

Ruben Bisi, presidente da Fabus



PATROCÍNIO



PROMETON

Empresas

RANDON

SCANIA

STELLANTIS

AUTODATA
Seminar



Um prêmio para encher nossos ônibus e corações de orgulho.

Mais uma vez a Marcopolo conquistou o Prêmio AutoData. Neste ano, a companhia foi a grande vencedora em duas categorias: James Bellini, CEO da Marcopolo, foi reconhecido como Liderança Empresarial/Fornecedores e a Marcopolo como Produtor de Carroçaria e Implementos (Caminhões e Ônibus). Nosso agradecimento a todos pelos votos e pelo reconhecimento. É uma satisfação saber que continuamos no caminho certo, sempre fazendo o melhor por vocês.



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

marcopolo.com.br



O furgão compacto de R\$ 100 mil

Fiorino 2022 ganha importantes tecnologias de segurança e interior atualizado, mas preço alcança os três dígitos

O segmento de utilitários comerciais leves foi fundamental para que a Fiat reconquistasse, em 2021, a liderança do mercado brasileiro. A empresa respondeu por quase metade das vendas deste segmento, 188,6 mil unidades até novembro – como referência a segunda colocada, Toyota, registrou volume quase cinco vezes menor, 40,5 mil emplacamentos no período.

A maior parte desse volume vem de Strada, 100 mil, e Toro, 65 mil. A terceira força no universo Fiat, bem mais distante, é o Fiorino, com quase 14,5 mil no janeiro-novembro. É bem menos, mas não é volume se desprezar, e justamente por isso,

das três, foi a última a receber novidades. É, porém, o modelo mais longo do trio: são mais de 2 milhões de unidades vendidas em três gerações, desde 1980.

É atualmente o mais vendido de sua categoria e vive bom momento, puxado pelo desenvolvimento do e-commerce, que aquece a demanda por utilitários deste tipo. E dá uma surra na concorrência, formada essencialmente por Peugeot Partner: em 2021, até novembro, vendeu pouco mais de quinhentas unidades de acordo com dados da Fenabrave. Outro rival direto, o Renault Kangoo, deixou de ser fabricado na Argentina e vendido no Brasil em 2018.

"Para o ano que vem, e os próximos, projetamos um crescimento de 10% nas vendas do segmento", calcula Herlander Zola, diretor de operações comerciais da Fiat na América Latina.



"A intenção com a nova geração do Fiorino é pelo menos acompanhar este avanço."

Chamar o modelo 2022 da Fiorino de nova geração parece um certo exagero: ainda que na dianteira sejam novos a grade, capô, faróis e para-choques, as mudanças são apenas sutis, e ainda assim as maiores. O utilitário ainda ganhou a nova identidade visual Fiat.

Por dentro, pelo menos, as mudanças foram maiores, com painel redesenhado, mais porta-objetos, novos bancos e melhor sistema de ar-condicionado, "capaz de resfriar o interior em até 6 graus nos primeiros 15 minutos de funcionamento, o que significa um resfriamento 18% mais rápido da cabine, considerando testes de laboratórios e simulação de condições de trânsito urbano pesado", conta material distribuído pela Fiat.

A capacidade de carga permanece a mesma, com 650 kg.

Nenhuma mudança extremamente significativa ocorreu também na parte mecânica: o Fiorino traz o mesmo motor 1,4 LEVO, ainda que recalibrado e ajustado para atender às novas normas do Proconve L7. Calcula a Fiat que o consumo de gasolina foi reduzido em 11,8% na comparação

com a geração anterior, e que no etanol melhora foi de 8,3%, "uma economia de mais de R\$ 1 mil por ano diante dos preços atuais dos combustíveis", segundo as contas da empresa.

Itens de segurança relevantes como ESC, controle de tração e estabilidade, alerta de frenagem e assistente de partida em rampa agora integram o modelo.

O catálogo foi simplificado. A Fiorino agora tem versão única, Endurance, mas o preço bateu nos três dígitos: exatos R\$ 99 mil 990, que em São Paulo, por diferenças tributárias, vão a R\$ 103 mil.

Zola lembrou que a geração anterior ofertava duas versões: "A mais simples não tinha, basicamente, ar-condicionado, item que o cliente considera essencial hoje em dia. Como respondia por menos de 5% do mix, foi retirada do catálogo".

São de série direção hidráulica, ar-condicionado, banco do motorista com regulagem de altura, vidros e travas elétricas, chave com telecomando, preparo para som, protetor de cárter, alarme e faróis de neblina, além do ESC.

A Fiat providenciou também ajustes no câmbio manual de cinco marchas. A segunda e a terceira ficaram mais curtas, em nome de melhores arrancadas e desempenho em subidas quando carregada, assim como a ré, no caso de manobras também com carga. Já a quinta marcha foi alongada, o que ajudou a reduzir os resultados de consumo.

Outra modificação foi na suspensão traseira. Segundo a Fiat o Fiorino, "a exemplo da nova Strada, passou a usar materiais de maior resistência. Essa alteração deixou o conjunto mais leve e melhorou a eficiência e a estabilidade". ■



O CARRO TOM CRUISE



Desafio entregue ao novo City pela Honda tem ares de Missão Impossível: ocupar os corações e mentes dos compradores de Fit e Civic.

Dentro da linha nacional da Honda Automóveis o City nunca fez feio, mas também nunca foi exatamente a menina dos olhos. Desde que foi lançado aqui, em 2009, já em sua terceira geração global, vendeu ao todo cerca de 260 mil unidades. Como comparação no mesmo período outros dois automóveis mais desejados da marca, o Fit e o Civic, chegaram a mais de 400 mil unidades comercializadas cada (veja quadro).

Para além dos números de licenciamento nesses últimos doze anos o Civic foi o automóvel Honda nacional mais vendido em seis. O Fit, nos outros seis.

O City, assim, em nenhum. Seus melhores desempenhos foram em 2010 e 2011, quando vendeu mais do que o Civic mas não mais do que o Fit. Nos demais anos, de lá para cá, foi sempre o de menor volume de emplacamentos dos três.

Isso tudo não impediu a Honda de dotar o City de um papel de protagonista de sua linha nacional a partir de 2022, substituindo nos corações e mentes dos clientes justamente o Fit e o Civic. Em apresentação ao vivo pela internet para jornalistas especializados na segunda quinzena de novembro a Honda revelou a nova geração do modelo, a quinta globalmente falando

Vendas de automóveis Honda nacionais

*Até outubro.

Ano	City	Fit	Civic
2009	14 625	48 650	50 188
2010	35 127	40 946	31 225
2011	24 635	28 750	22 962
2012	30 905	38 621	50 487
2013	29 243	40 634	60 966
2014	24 728	53 684	52 254
2015	26 405	42 476	31 241
2016	15 422	28 439	20 857
2017	15 974	25 347	25 871
2018	14 900	27 359	25 942
2019	14 578	24 457	27 318
2020	7 280	12 833	20 447
2021*	5 948	6 318	15 664
Total	259 770	418 514	435 422

Divulgação/Honda

Fonte: Fenabrave.

e a terceira nacional. E a maior novidade é a chegada da sua inédita versão hatch, que ocupará exatamente o espaço do Fit, que se despede.

A apresentação mostrou justamente a comparação de ambos – segundo a fabricante o City hatch é maior e mais espaçoso do que o Fit, mantendo características como a modularidade dos bancos, tanto traseiros quanto dianteiros, o que ajuda a acomodar melhor diversos tipos de carga.

No caso do City sedã a Honda disse que ele "não substitui o Civic, que chegará em breve em nova geração", sem mais informações. Mas sabe-se que virá importado, em menor volume, e provavelmente dotado de tecnologias mais modernas. Assim, terá preço ainda maior e acabará por ficar posicionado no mercado mais próximo do Accord do que exatamente do

atual Civic nacional. Na prática, desta forma, o papel de combatente de frente nos sedãs médios caberá mesmo ao novo City.

Tanto assim que na apresentação a empresa fez questão de frisar que o novo City "cresceu em todas as dimensões", sendo seu interior maior que o do Toyota Yaris e seu porta-malas maior do que o do Corolla, sempre de acordo com a Honda.

NOVA ERA

Seja como for é assim que será a Honda Automóveis no mercado nacional a partir de agora: City dotado de plenos poderes, Civic empurrado para um nicho mais específico e Fit e WR-V somente uma lembrança. É uma mudança e tanto – tamanha que durante a apresentação dos novos City os executivos da Honda usavam a todo instante expressões como "novo momento",

"nova era", "nova fase" e "novo ciclo" para definir a Honda Automóveis no mercado nacional a partir do ano que vem.

O City sedã chega às lojas só em janeiro, com pré-venda a partir de 23 de novembro. O hatch só em março, com pré-venda em janeiro. Assim, os preços divulgados foram somente para o sedã: R\$ 108,3 mil para a versão de entrada, a EX, R\$ 114,7 mil para a intermediária, EXL, e R\$ 123,1 mil a topo de linha, Touring. Segundo o site da Honda o Civic nacional mais barato hoje é o EX, por R\$ 134,5 mil.

Os dois são produzidos em Itirapina, SP, e marcam a despedida oficial de Sumaré, SP, da fabricação de veículos – mas seguem sendo feitos lá os motores. Que para o City, agora, são os 1,5 litro equipados com injeção direta e duplo comando variável de válvulas. É um caminho diferente do que escolheu a maioria dos concorrentes para o segmento que a Honda considera compactos premium, com motores turbo de menor litragem.

Para Diego Fernandes, gerente geral

comercial da Honda Automóveis, o quatro cilindros aspirado do City "oferece a melhor relação desempenho-consumo dessa faixa": 126 cv e 14 km/l no consumo combinado, números com o modelo abastecido 100% a gasolina. Não foram divulgados os dados do novo City com etanol. O câmbio é sempre o CVT com sete marchas simuladas.

O pacote de itens é recheado: de série são seis airbags, multimídia com tela de 8 polegadas e sensor de pressão dos pneus, por exemplo. A oferta de equipamentos vai subindo até chegar à Touring, com sistemas de segurança e conveniência semi-autônomos como frenagem de emergência, manutenção do veículo no centro da faixa, piloto automático adaptativo e farol alto/baixo automático.

O novo City também será exportado, mas não foram divulgados pormenores dos destinos. Também não foi revelada projeção de vendas, segundo Fernandes, dado o "cenário complexo devido à crise dos semicondutores". ■





Nosso maior presente é ter você aqui com a gente.

Não é à toa que o “agora” se chama “presente”. A possibilidade de viver o agora, aprendendo e evoluindo para nos tornarmos sempre melhores é, de fato, um presente que o tempo nos oferece. Vamos aproveitá-lo e celebrar juntos um novo tempo de respeito, união e comprometimento com outra parte importante dessa história: futuro. Que ele nos traga saúde e ainda mais conquistas, para que possamos seguir movendo o que importa, **crescendo e celebrando juntos, hoje, amanhã e sempre.**



Use seu celular e assista
ao vídeo que preparamos.

@canaldana dana.com.br  /seucanaldana





Nome de cupê para brigar com SUV

Importada do México, picape Ford Maverick deve ser lançada no Brasil em fevereiro

A Ford inventou um segmento no Brasil, o de SUVs compactos, e reinou sozinha no mercado por bons anos. Hoje esse tipo de veículo é o mais desejado pelo consumidor e o segmento é aquele que mais cresce no País. Pois agora, sem EcoSport, sem produzir no Brasil e bem mais modesta como importadora de veículos, a Ford pretende voltar ao jogo e competir com os SUVs com... uma picape. A Maverick.

Produzida na mesma fábrica do SUV de luxo Bronco essa picape empresta uma série de itens daquele SUV, que carrega no nome e na sua configuração atual todos os atributos pelos quais a Ford é

reconhecida como uma das referências nesses dois segmentos.

Essa mística que o Bronco carrega pelos tempos e que foi reproduzida no modelo atual pode ter inspirado a Ford a adotar o nome Maverick nessa picape, que nos Estados Unidos é considerada compacta. Até agora pouco se ouviu sobre as razões de a Ford escolher o nome Maverick para esse produto. A melhor explicação veio em entrevista ao site Ford Authority. Trevor Scott, gerente nos Estados Unidos do Maverick e da Ranger, disse o seguinte:

"Sabíamos muito bem que o cliente [do Maverick] era o público jovem. Ele busca

um estilo de vida mais ativo. O nome Maverick ressoou fortemente nesse público: colocamos opções diferentes diante dele e a escolha por Maverick foi quase unilateral. Ele identificou seu estilo de vida, a maneira como vive, com o nome que define essas expectativas".

Deixando para livre interpretação a explicação para utilizar o nome de um cupê e sedã fastback de relativo sucesso lá e aqui, no caso em um curto período da década de 1970, quando o Maverick foi produzido no Brasil, há questões mais concretas, como uma das aspirações da picape: posicionar-se como uma opção aos SUVs, principalmente aos mais equipados e luxuosos do mercado.

Ainda é cedo para afirmar que a Maverick, que será lançada muito provavelmente em fevereiro, conseguirá, de fato, atrair o cliente sedento pela posição alta de dirigir, a suspensão mais elevada e outros atributos dos SUVs. Mas a primeira impressão, durante demonstração exclusiva a jornalistas em São Paulo, em novembro, com três versões da Maverick, foi suficiente para compreender que a picape pode colocar uma pulga atrás da orelha do aspirante a cliente de SUVs no

ano que vem. Para além de seus atributos é preciso compreender as expectativas da Ford e o comportamento do consumidor, principalmente por causa da pandemia, para tentar entender o porquê de uma picape poder ser anti-SUV.

Tem relação com as aspirações de um modo de vida mais flexível, principalmente do público jovem e endinheirado, que não terá uma base fixa mas passará períodos no campo, depois na praia e de volta à cidade.

Os SUVs, e o EcoSport em particular porque foi o pioneiro, capturaram esse desejo de maior liberdade das pessoas oferecendo a versatilidade de rodar nas estradas de terra e na cidade com o mesmo conforto e desenvoltura. Mas as exigências aumentaram e agora o consumidor precisa de mais espaço para levar seus equipamentos de mergulho, sua bicicleta, as ferramentas para cuidar da horta, o caiaque e uma série de outros utensílios essenciais para uma vida nômade.

Justamente essa versatilidade extra é que chama a atenção na Maverick. A apresentação estática revelou porta-objetos debaixo dos bancos traseiros,



Divulgação/Ford



outros nas laterais da caçamba e até duas caixas enormes, também na caçamba, para guardar o que for preciso.

Não só isso: a Maverick oferecerá um espaço interno generoso e a posição alta de dirigir dos SUVs, mas não tão alta quanto a da Ranger, essa sim, uma picape raiz. Além do alçapão debaixo dos bancos há uma configuração interessante de porta-objetos na cabine, sobretudo nos compartimentos das portas. Claro que todo o pacote tecnológico da atualidade, com painéis digitais, mapas, assistências

ao motorista, conexão, estão aí. Mas isso só será possível conferir a partir do contato com o produto.

Fabricada em Hermosillo, México, a Maverick já tem mais de 100 mil pedidos nos Estados Unidos. No Brasil será oferecida apenas uma versão, a topo de linha Lariat FX4 com motor 2.0 Ecoboost, tração integral AWD e transmissão automática de oito velocidades. No México, que já vende a Maverick, essa versão tem preço sugerido de 750 mil pesos, algo como R\$ 200 mil em conversão direta ■

Toro? Não.

Justiça seja feita. A picape pioneira nesse segmento no Brasil é a Fiat Toro. Considerando suas dimensões e proposta, especialmente a versão 4x4.

E o resultado de vendas ao longo da sua história no País demonstra que picapes com esse porte podem ter vida

longa por aqui. Assim como o EcoSport a Toro desbravou esse segmento, mas não estará quase sozinha por muito tempo. Além da Renault Oroch, que tem opções mais em conta, Ford, Volkswagen e General Motors preparam novidades para entrar nessa disputa. Durante a clínica com a

Maverick, e em conversas informais com alguns executivos presentes, o curioso foi perceber que, para a Ford, a Fiat Toro não é um concorrente. Falam até em concorrentes dentre os automóveis e, claro, os SUVs. Mas não na picape brasileira líder nesse segmento.



**POWERING
PROGRESS
TOGETHER**

OBRIGADO por nos eleger.

Nos sentimos muito honrados em receber sua confiança e seu voto, para sermos reconhecidos como **vencedores do Prêmio Autodata 2021 na Categoria Inovação Tecnológica** para ter desenvolvido um projeto de aplicação de ozônio em motores a combustão a fim de reduzir o volume de poluentes emitidos.



MARELLI.COM

HÍBRIDO SUAVE



Novo SUV compacto importado traz tecnologia híbrida leve a um preço mais acessível para o consumidor brasileiro

Ainda pouco utilizada no portfólio de veículos vendidos no Brasil a tecnologia MHEV, sigla em inglês para mild hybrid electric vehicle, ou híbrido leve, pode oferecer bons resultados na transição para os automóveis totalmente elétricos. A Kia, em mais um momento de transformação da sua identidade, traz seu primeiro MHEV, o Stonic, um SUV com mais característica de sedã do que de utilitário-esportivo.

Além da sedutora tecnologia que reduz as emissões seu preço pode ser outro atrativo: oferecido completo por R\$ 150 mil o Stonic será a opção mais em conta no País dentre os concorrentes que pretendem diminuir sua pegada de carbono. Disse José Luiz Gandini, presidente da Kia do Brasil: "Estamos levando

tecnologia para um público que não tem como pagar R\$ 400 mil por um híbrido ou por um elétrico".

Na prática estamos olhando para um SUV compacto que utiliza o mesmo motor Kappa 1.0 turbo do Hyundai Creta combinado com a tecnologia MHEV, ou seja, um pequeno propulsor elétrico de 48 volts com uma bateria de lítio de baixa capacidade – que pode ser substituída. A diferença para o híbrido puro é que nesta configuração o propulsor elétrico nunca trabalha sozinho. Sempre atua em conjunto com o motor a combustão interna, substituindo o alternador nas partidas, auxiliando durante a aceleração e numa velocidade de cruzeiro. O MHEV do Stonic também traz um sistema de regeneração de energia nos freios.



Divulgação/Kia

Uma novidade para o condutor é o modo velejar. Trazendo a analogia do veleiro para as ruas é razoável dizer que estamos falando de uma banguela inteligente. Em síntese, quando o veículo atinge certa velocidade e o motorista tira o pé do acelerador, o motor a combustão é desacoplado da transmissão e desligado para poupar combustível e evitar emissões. Essa situação pode ocorrer tanto numa reta – mantendo por um bom tempo a mesma velocidade – e, principalmente, em descidas.

Dirigir o Stonic é uma experiência interessante. Seu comportamento é o de um híbrido suave. Durante curto test drive em Itu, SP, o consumo do Stonic, abastecido somente com gasolina, foi 13,3 km/L.

NÓ GLOBAL

Mas o que mais importa nesse veículo são as emissões. Na Europa os dados oficiais apontam 129 g/km de CO₂.

Segundo a Kia, aqui no Brasil, com a mistura de 25% de etanol na gasolina, a emissão cai para 100 g/km.

É quase o que determina a regra atual na Europa, 98 g/km.

Trata-se de um bom desempenho, e que poderia melhorar com a utilização de biocombustíveis.

Como é um produto importado a Kia não informa se há estudos para produzir um MHEV flex. De acordo com Gandini "isso é uma decisão de engenharia da matriz".

Mesmo com esse potencial e uma configuração bem ao gosto do consumidor local, que oferece uma lista enorme de itens de série como conexão bluetooth sem cabo, assistência de partida em rampas, câmera de ré com sensor de estacionamento e outros, o Stonic ainda é um ilustre desconhecido.

Desde outubro está aberto um programa de pré-venda do modelo, mas a Kia dispõe de poucas unidades para entrega: 150. Os motivos são os de sempre: falta de semicondutores e logística. Gandini descreve como uma tempestade perfeita o que vem ocorrendo com as quase 750 unidades, sendo 250 só do Stonic, que ainda estão na Coreia do Sul:

"O navio atrasou. Normalmente levaria 36 dias para a chegada dos veículos aqui. Agora são de setenta a 75 dias. Os carros que foram pagos em março ainda nem embarcaram por falta de semicondutores".

E não é só isso. A negociação pelos contêineres, que baliza os preços também para o embarque de veículos, tem feito os empresários segurarem as importações. Segundo Gandini o valor de US\$ 1,5 mil vem subindo desde o início da pandemia e "em 2021 estamos negociando o container a US\$ 15,5 mil, o que prejudica alguns negócios para o ano que vem".

A Kia do Brasil tem o objetivo de negociar 5 mil unidades este ano. Até outubro foram vendidas 4,1 mil. ■

Movimento inspirador

O Stonic é o primeiro modelo no País que carrega os novos logo e slogan Movement that Inspires, apresentado em janeiro em forma de um manifesto que refletiu o novo propósito da Kia de inspirar consumidores por

meio de produtos e serviços e das suas experiências com a marca. O propósito apresentado no manifesto e em alguns vídeos enfatiza que o movimento está na gênese do desenvolvimento humano. Tanto a comunicação da Kia

no País quanto os modelos importados exibirão essa nova identidade.



O primeiro meio século Cummins

Celebrando 50 anos no Brasil Cummins moderniza fábrica de Guarulhos e inicia atividades de nova divisão aqui, a New Power

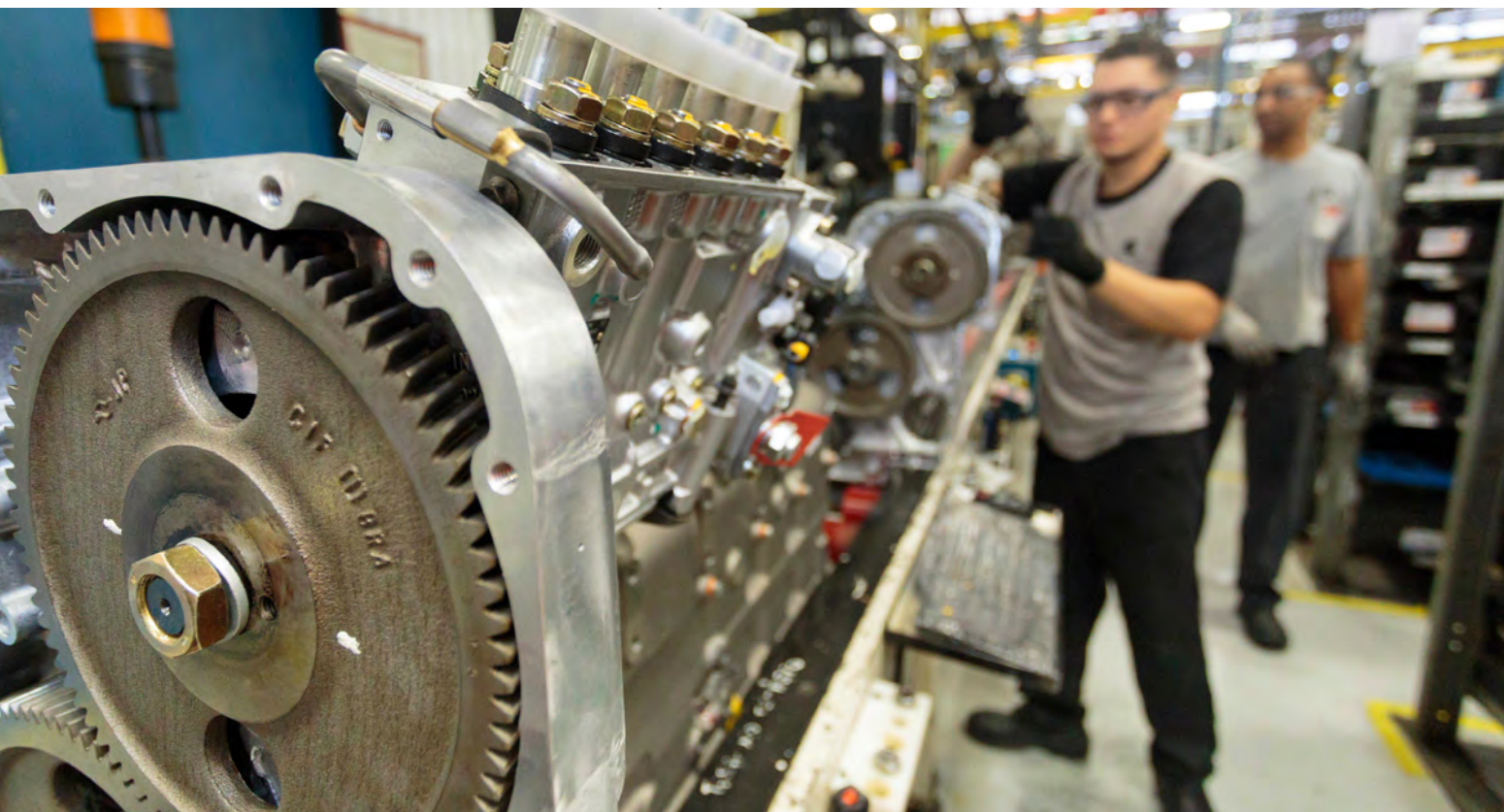
Há cinquenta anos a Cummins desembolsou quase US\$ 3 milhões para comprar a fábrica de motores Otto Deutz, em Guarulhos, SP, e constituir filial no Brasil. No ano seguinte adquiriu a fábrica de chassis Magirus, em Simões Filho, BA, e criou a Cummins Nordeste. A produção de motores em Guarulhos começou em 1974, ainda destinada a uso estacionário e para equipamentos de construção.

E o N-855, de 14 litros, seis cilindros e 240 cv, primeira aplicação para o setor automotivo, chegou um ano depois.

Embora seja este o marco que define a celebração do seu primeiro cinquentário no Brasil a Cummins começou sua história por aqui cerca de vinte anos antes, por meio da distribuição de seus produtos. Em 1954 abriu sua primeira oficina em São Paulo.

Foi em 2011 que a Cummins bateu re-





corde de produção e vendas de motores, no embalo da pré-compra que antecedeu a entrada em vigor das normas de emissão equivalentes à Euro 5. No ano seguinte bateu a marca de 1 milhão de motores vendidos no mercado nacional.

Agora, a caminho da produção dos motores Euro 6, a fábrica de Guarulhos está passando por grande transformação, iniciativa considerada um dos marcos mais importantes destes 50 anos de história da companhia aqui. Para a produção dos novos motores já foram investidos R\$ 170 milhões.

Serão catorze novos robôs nas linhas de usinagem e montagem. Cinco entram em operação este ano e os outros nove em 2022. A unidade também recebeu uma nova linha de pós-tratamento.

O Euro 6 trouxe ainda nacionalização de componentes como o cabeçote do motor F 3,8, até então importado da China. Dessa forma a Cummins chegará a mais de 50% de conteúdo local nos seus motores.

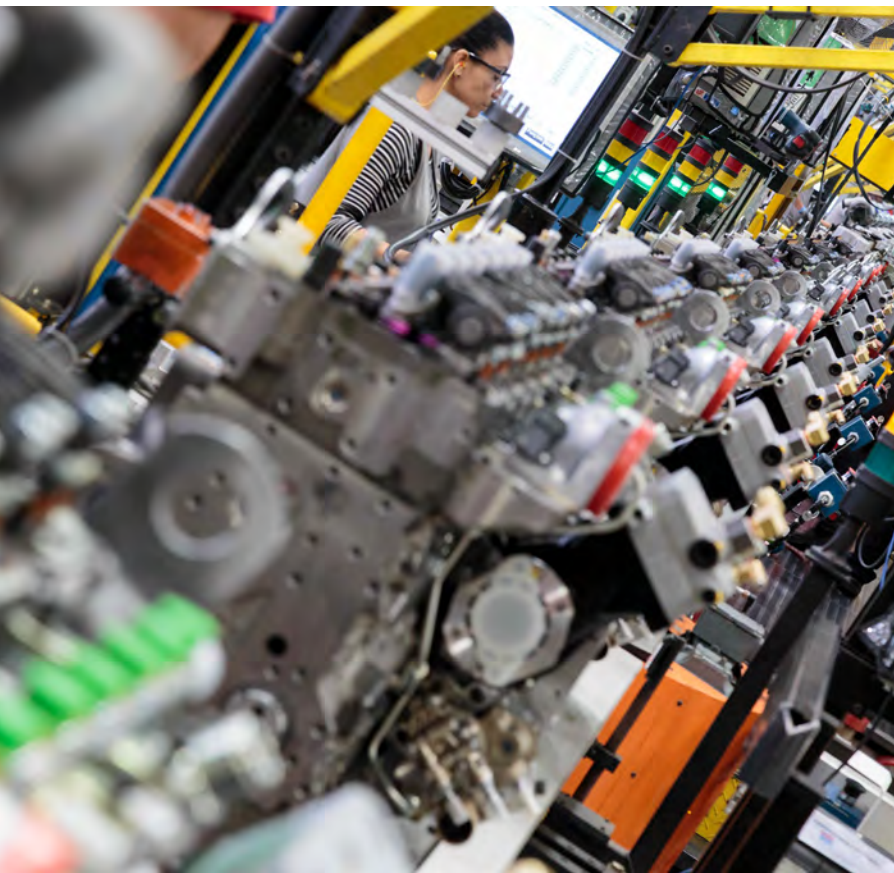
A Cummins espera encerrar este ano

com produção de 45 mil a 47 mil motores, incremento de 50% ante 2020. Com relação a 2019, período pré-pandemia, quando a empresa iniciava processo mais vigoroso de retomada, a expansão será de 42%.

Para 2022 a empresa projeta crescimento de 5% a 10% na produção de motores. O índice exato dependerá da situação da cadeia de fornecimento, segundo Adriano Rishi, seu presidente, que de toda maneira considera "muito positivo" esse avanço.

NEW POWER

Em meio às comemorações de seus primeiros 50 anos de Brasil a Cummins anunciou ainda a criação de uma nova unidade de negócios, a New Power, que já opera em outros mercados: oferecerá motores elétricos ou movidos a célula de hidrogênio – como o eletrolisador, capaz de gerar hidrogênio à base de água e energia solar ou eólica. Também integram o cardápio de ofertas da nova unidade soluções de armazenamento e abastecimento



de hidrogênio. Mauricio Rossi, responsável pela New Power, disse que inicialmente 95% da oferta serão importadas, principalmente dos Estados Unidos e de alguns países da Europa.

No momento a empresa já possui algumas negociações em andamento e quer avançar com a nacionalização desses componentes, conforme a demanda crescer:

"As primeiras unidades de eletrólise estão chegando e começarão a operar aqui no Brasil nos próximos meses. Também estamos conversando com empresas importantes do segmento de transporte sobre célula de hidrogênio. Trabalharemos para que os volumes avancem e para que seja possível nacionalizar alguns itens".

O pacote de eletrificação da New Power inclui conjunto de baterias, sistema de controle e motores de tração que podem ser combinados, de acordo com o projeto de cada empresa. O foco inicial será em segmentos como ônibus urbano e escolar,

caminhões médios, vans, equipamentos de construção, tratores e manuseio de materiais.

Na célula de combustível a intenção é desenvolver componentes e motores para veículos movidos a hidrogênio, assim como os softwares que fazem a integração do sistema.

A geração de hidrogênio a partir dos eletrolisadores poderá atender a diversos segmentos industriais, assim como operações de veículos movidos a célula de combustível. Para isso a Cummins já dispõe de grande oferta desse equipamento, para produzir pequenas e grandes quantidades.

A expectativa para os próximos anos é a de que os motores elétricos e a gás ganhem espaço gradativamente, a partir da maior demanda de alguns segmentos, como o de coleta de lixo e sucroalcooleiro: "As montadoras caminham para ter variadas opções de motorização em seus catálogos aqui no Brasil e nós já estamos oferecendo soluções de propulsão elétrica para caminhões e ônibus de 6 a 26 toneladas".

Dentre as opções de diesel, gás, eletricidade e célula de combustível para mover os motores dos caminhões algumas tendências estão se desenhando no Brasil, segundo Rossi, como as entregas noturnas de e-commerce com veículos elétricos, que serão cada vez mais comuns para reduzir os ruídos. Na coleta de lixo os caminhões a gás devem predominar, com algumas empresas já produzindo seu próprio combustível a partir da biomassa coletada.

De olho no crescimento da demanda por esses motores a Cummins anunciou a ampliação do seu portfólio, que contará com opções Euro 6 de 12 e 15 litros, para atender caminhões de 48 a 50 toneladas, principalmente no segmento sucroalcooleiro, que podem gerar gás a partir da biomassa da cana de açúcar.

Todo o trabalho da unidade New Power está ligado à descarbonização, considerando que empresa busca ser neutra em carbono até 2050. ■

MWM VENCEDORA DO PRÊMIO AUTODATA



Reduza a velocidade, preserve a vida.

CATEGORIA:

POWERTRAIN

***AGRADECEMOS AOS NOSSOS CLIENTES, PARCEIROS,
FORNECEDORES E COLABORADORES PELA CONFIANÇA.***



mwm.com.br



Frio, insensível e calculista

O Brasil pode ter começado a ganhar, em novembro, um novo pólo automotivo: o da região do ABC, na Grande São Paulo.

Pode não ser exatamente isto. Mas é quase isto. Enfim o problema começou a ser encarado de frente. E com a objetividade e clareza de raciocínio típica de Herbert Demel, presidente da Volkswagen. "Os consumidores não perguntam onde o carro foi fabricado antes de definir sua compra", lembra. "E costumam comprar o de preço menor".

Trata-se de uma lição que as chamadas três grandes americanas, uma delas agora teuto-americana, aprenderam ainda neste ano quando viram suas vendas desabarem bem mais do que as vendas dos japoneses.

Motivo? Simples: com a mudança do patamar do iene as japonesas tinham perdido competitividade no mercado dos Estados Unidos e, assim, acabaram forçadas a instalar novas fábricas locais. Fábricas, obviamente, que foram colocadas fora das regiões automotivas tradicionais. E com unidades mais modernas e operadas por mão-de-obra de menor custo não tiveram maiores dificuldades para avançar sobre o mercado até então tradicionalmente dominado pelas três grandes. Agora são elas as três grandes, que estão exatamente na fase de construção de fábricas também fora das áreas tradicionais, numa sequência mais que natural da iniciativa japonesa.

Assim é nos Estados Unidos, na Europa, na Ásia e, é claro, também na América do



Reprodução na íntegra de editorial de **AutoData** publicado em dezembro de 2001

Sul, Brasil incluído. Mesmo porque em todos esses lugares o consumidor tem idêntico perfil: é frio, calculista, insensível e quer sempre o máximo de tecnologia e qualidade pelo menor preço. Não tem o menor interesse onde o carro – ou qualquer outro produto – foi fabricado. Tende até a achar que se a montadora substituiu operários por robôs, tanto melhor na medida em que isto, quase sempre, representa maior garantia de qualidade.

É por tudo isto que o acordo firmado, em novembro, entre a Volkswagen e o Sindicato dos Metalúrgicos de São Bernardo do Campo, após demorado e instigante jogo de xadrez entre Demel e Luiz Marinho, presidente da entidade, com os dois lados sabendo que estavam diante de uma questão estrutural e não conjuntural, tem méritos de destaque na história do setor.

Enfim, o problema começou a ser encarado de frente. E a região do ABC, berço do setor automotivo e de boa parte da indústria nacional, pelo menos saiu da UTI. Seu estado de competitividade ainda é grave. Mas voltou a ter alguma chance, ao menos, de sobrevivência. ■





O brilho dessa conquista é reflexo do nosso empenho e da sua satisfação.

Mercedes-Benz, vencedora em 3 categorias do Prêmio **AutoData** 2021.

Cabina do Novo Actros, desenvolvida no Brasil e utilizada pela **Daimler** na Europa, ganhou na categoria **Inovação Tecnológica/Montadoras**.

O 500 R Super Padron foi o vencedor da categoria **Veículo Ônibus**.

Os cases Truck Center e Configurator 3D para Linha Sprinter renderam nosso destaque de 2021 em **Marketing, Comunicação e Propaganda/Montadoras**.

Nada disso seria possível sem seu voto e reconhecimento.

Obrigado.

Mercedes-Benz



Eletropostos VW, Raízen e Shell

A Volkswagen, a Raízen e a Shell anunciaram, no final de outubro, iniciativa conjunta que prevê o fornecimento de gás natural renovável pela Raízen, gerado por resíduos da cana de açúcar, para substituir parte do uso de gás natural das fábricas da Volkswagen no Brasil. Trata-se de projeto pioneiro na indústria automobilística. O projeto contempla, ainda, o desenvolvimento de potenciais novas fórmulas de etanol pela Raízen, licenciada da marca Shell, para serem testadas em veículos Volkswagen: a empresa já está trabalhando com testes programados. A montadora adotou a postura de utilizar apenas etanol para abastecer sua frota. Além disso, a proposta também engloba o fornecimento de energia para rede de concessionárias da marca por meio das usinas de geração de energia renovável da Raízen e a instalação de rede de eletropostos, a começar por São Paulo. As medidas serão adotadas até 2023.

Toyota Hilux 2022



A linha 2022 da Toyota Hilux acrescentou mais itens de série em algumas versões. É o caso do sistema de ar-condicionado, que é de duas zonas, além de automático e digital, com saídas também para o banco traseiro, para as configurações SR, que também ganhou sensores frontais e traseiros, além das SRV e SRX. Esta última é a topo de linha, que por sua vez também ganhou câmera 360 graus, que auxilia nas manobras de estacionamento, e um sistema de pré-colisão frontal, que agora reconhece pedestres e ciclistas.

Stellantis amplia Tech Center



O centro de desenvolvimento de veículos da Stellantis, o Tech Center, ganhou novas instalações e equipamentos modernos para os seus laboratórios de materiais, de engenharia de materiais e de diagnose. As novidades melhoram a capacidade de projetar, desenvolver e testar veículos na América do Sul. Com investimento de R\$ 100 milhões nos últimos três anos o Tech Center incorporou novas estruturas no centro tecnológico e nos quarenta laboratórios instalados no polo automotivo de Betim, MG. No local são realizadas análises e testes de validação dos materiais a serem empregados nos veículos durante a fase de desenvolvimento.

ArcelorMittal investe R\$ 4,3 bilhões

Até 2024 a ArcelorMittal investirá R\$ 4,3 bilhões em sua operação brasileira, que no mês que vem completa um século de atividades. Os aportes serão distribuídos pelas duas unidades de Minas Gerais, maior Estado produtor de minério de ferro e aço do País: a usina de Monlevade, em João Monlevade, e a mina de Serra Azul, em Itatiaiuçu. Ao longo desse período Serra Azul terá sua produção praticamente triplicada, de 1,6 milhão de tonelada/ano de minério de ferro para 4,5 milhões. Monlevade quase dobrará sua fabricação de 1,2 milhão de tonelada/ano de aço bruto para 2,2 milhões. Quando as plantas estiverem operando em plena capacidade, em 2024, serão gerados 1 mil 350 postos de trabalho, sendo 650 em Monlevade, e 330 na mina do Andrade, que abastece a usina e está situada em Bela Vista de Minas. Outras 370 vagas serão abertas na mina de Serra Azul.



VOLVO VM CITY

Caminhão do Ano no Prêmio Autodata 2021

Ideal para operações urbanas, o Volvo VM City conta com aplicações tipo baú, caçamba ou carga seca sem a necessidade de cabine leito.

Ele foi projetado para oferecer a robustez e a segurança de um verdadeiro Volvo, mantendo toda a agilidade e a confiança de que a sua operação precisa.

Novo padrão rede BMW

A rede de concessionárias BMW no Brasil terá novo padrão visual até 2024. A mudança acontece em um bom momento: a marca está na liderança do mercado premium no Brasil com 12,2 mil vendas até outubro, por seus próprios cálculos. A nova identidade inclui processos digitais na hora da compra para reduzir o tempo gasto e mudanças para unir processos digitais e físicos, tornando a compra mais agradável para os clientes.



Um milhão de motocicletas

A produção de motocicletas ultrapassou a marca de 1 milhão de unidades até outubro, melhor resultado para o período desde 2015. Na comparação com igual período do ano passado o volume foi 28,1% maior, de acordo com dados divulgados pela Abra-ciclo, entidade que representa o setor. Em outubro as fabricantes instaladas no PIM, Polo Industrial de Manaus, produziram 108,5 mil unidades, mantendo o ritmo acima de 100 mil unidades, com crescimento de 19,3% ante igual mês do ano passado. Na comparação com setembro houve recuo de 0,4%.

Nova geração de partida a frio Marelli

A Marelli apresentou a nova geração do seu sistema de partida a frio, o ECS, desenvolvido a partir da sua unidade de negócios Powertrain. A segunda geração do sistema chega para atender às necessidades das montadoras de automóveis a partir de 2022, quando deverão seguir as normas do Proconve PL7, com foco na redução de consumo e de emissões.

Bosch: € 400 milhões para semicondutores.

Poucos meses após abrir sua fábrica de semicondutores em Dresden, Alemanha, a Bosch anunciou investimento de € 400 milhões para expandi-la, para ampliar a capacidade em Reutlingen, também na Alemanha, e para criar um novo centro de testes de para semicondutores em Penang, Malásia. Dresden ficará com a maior parte do aporte, cuja expansão virá antes do planejado. Em Reutlingen os espaços das salas limpas, locais onde são feitos os semicondutores, serão ampliados de 4 mil m² para 35 mil m². "As demandas por semicondutores crescem em uma velocidade vertiginosa", afirmou Volkmar Denner, CEO da Bosch. "Por causa dos desenvolvimentos recentes estamos expandindo exponencialmente a nossa produção de semicondutores para atender aos nossos clientes da melhor forma."

Continental investe R\$ 25 milhões

A Continental investiu R\$ 25 milhões para produzir, em Ponta Grossa, PR, sua nova linha de esteiras Draper para plataformas de colheitadeiras de grãos. A linha de produção foi instalada ali para atender à demanda crescente do agronegócio no Brasil e na América do Sul. Segundo comunicado divulgado pela companhia na terça-feira, 23, este "é o primeiro investimento local realizado por uma multinacional nesse segmento". A expectativa é a de atender toda a demanda das montadoras agrícolas instaladas na América do Sul e, também, o mercado de reposição.

50 mil Scania conectados

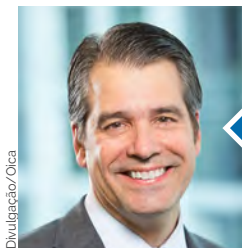
A Scania acaba de atingir a marca de 50,8 mil unidades vendidas, sendo 48,3 mil caminhões e 2,5 mil ônibus, dotadas da tecnologia embarcada. Em comparação com o período de janeiro a outubro do ano passado, quando 40 mil veículos já haviam saído assim da linha de montagem, houve crescimento de 30%. Segundo a empresa hoje 95% do volume de produção estão conectados e os resultados devem-se ao amplo pacote de soluções oferecido pela rede. A expectativa da montadora é o Brasil assumir o primeiro lugar no ranking global da Scania já em 2022.



Divulgação/Fenabreve

FENABREVE: ANDRETA JR.

O empresário José Mauricio Andreta Júnior foi eleito, em assembleia virtual realizada em 9 de novembro, presidente da Fenabreve a partir de 1º de janeiro de 2022, sucedendo a Alarico Assumpção Júnior. Com 67 anos, nascido em Amparo, SP, ocupa a vice-presidência da entidade. Ele também foi eleito presidente da Fenacodiv. Andreta Júnior é presidente do Grupo Andreta, composto por mais de trinta concessionárias de dez marcas em Americana, Amparo, Campinas, Cerquillo, Franco da Rocha, Indaiatuba, Itatiba, Itu, Jaguariúna, Jundiaí, Limeira, Mogi Mirim, Piracicaba, Rio Claro e Sorocaba, todas no Estado de São Paulo. Seu vice-presidente será o médico Samir Dahas Bittar, de Anápolis, GO, concessionário Hyundai. O mandato é de três anos, até o fim de 2025.



Divulgação/Oica

OICA: BOZZELLA

As associadas da Oica, Associação Internacional dos Construtores de Automóveis, elegeram o estadunidense John Bozzella, presidente da Alliance for Automotive Innovation, dos Estados Unidos, para presidir a entidade, sucedendo a Fu Binfeng, o representante da CAAM, Associação Chinesa de Fabricantes de Automóveis. A assembleia geral anual da Oica reuniu-se em 19 de novembro para eleger sua nova diretoria e discutir outros temas, como as mudanças climáticas, reduções de CO2 e as repercussões da COP 26, em Glasgow, Escócia. Em uma mesa redonda de discussões houve a troca de visões em várias iniciativas para banir a venda de motores a combustão e adotar os completamente elétricos. A Anfavea é uma das associadas à Oica.



Divulgação/Volvo

**VOLVO: ANDREIA PINTO E ALEJANDRA VAGO**

A Volvo anunciou Andreia Pinto como vice-presidente de compras, responsável por coordenar a gestão de toda a cadeia de suprimentos, direta e indireta, para suas operações de caminhões e ônibus. Ela é formada em administração de negócios e marketing pela FAE Business School do Paraná, e está há 16 anos na Volvo. A companhia anunciou também Alejandra Vago como vice-presidente de recursos humanos do Grupo

Volvo na América Latina, que envolve a fábrica de Curitiba, PR, com 3,8 mil funcionários, e as operações na Argentina, Chile, Peru e Colômbia, com mais 2,2 mil colaboradores. Ela sucede a Carlos Ogliari, que se aposentou.



Divulgação/Mercedes-Benz

MERCEDES-BENZ: ALESSANDRA SOUZA

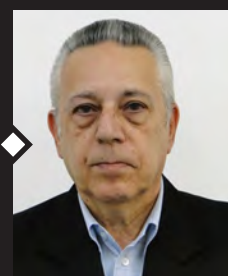
Alessandra Souza foi indicada a head de comunicação corporativa e relações governamentais da recém-criada Mercedes-Benz Cars & Vans Brasil. Ainda na área de comunicações da nova empresa Fernanda Carrer é a supervisora de relações governamentais, Bruna Almeida a responsável pelo atendimento à imprensa de vans, Rogerio Montagner pelo atendimento à imprensa automóveis e Lyandra Trindade pela comunicação interna.



Arquivo Pessoal

JOSIAS E BUENO

Novembro levou dois bons amigos de AutoData: Josias Silveira, engenheiro mecânico e jornalista, editor da revista Duas Rodas, publisher da revista Oficina Mecânica, um dos editores da revista Top Carros e editor do site AutoEntusiastas, no dia 14. E Francisco Bueno, também engenheiro mecânico, mestre em economia, diretor da Fundação Volkswagen e fundador do CEA, Centro de Estudos Automotivos, no dia 29.



Arquivo Pessoal

“As causas disso [aumento dos combustíveis] são algumas, e isso daqui [ônibus elétrico] vem nos ajudar, e muito, na preservação do meio ambiente e na capacidade de negócio. O Brasil está sendo reindustrializado.”

Jair Bolsonaro, durante apresentação de ônibus elétrico da Marcopolo em Brasília, DF, no fim de novembro.

“É o Brasil reagindo com a tecnologia verde para tentar justamente derrubar o preço do transporte de massa.”

Paulo Guedes, ministro da Economia, na mesma ocasião

52%

será a fatia dos elétricos nas vendas totais de veículos na China, Estados Unidos e Japão em 2030, calculam executivos da indústria de todo o mundo ouvidos pela KPGM.

41%

será a participação dos elétricos nas vendas totais no Brasil no mesmo ano, segundo os mesmos executivos ouvidos no estudo.

53%

dos entrevistados pela pesquisa estão confiantes de que as margens de lucro na indústria subirão nos próximos 5 anos.

77%

acreditam que os veículos elétricos serão adotados de forma generalizada nos próximos 10 anos mesmo nos mercados em que não haverá subsídio para tal.

“Este ano a cadeia de fornecimento tem sido um pesadelo. E ainda não acabou!”

Elon Musk, no Twitter

“Qualquer mudança nas regras pode colocar em risco o sucesso do produto no mercado e a rentabilidade do projeto. A estabilidade regulatória e a segurança jurídica são fundamentais para aprovação de novos investimentos”.

Roberto Braun, diretor de assuntos governamentais da Toyota, em debate promovido pela FGV



SOMOS OS MELHORES DO ANO DA AUTODATA!

A Maxon Structural Components e a Maxon Wheels **foram as grandes vencedoras do prêmio Autodata** nas categorias Fornecedor de Peças, Partes e Componentes e Exportador/Fornecedores.

Essa conquista é fruto do trabalho e comprometimento de todos os nossos funcionários para fazer da nossa empresa uma gigante do setor automotivo.

- MAXION STRUCTURAL COMPONENTS
- MAXION WHEELS

www.iochpe.com.br



AUTODATA

Os patrocinadores desta edição

Novo Delivery EXPRESS

Carteira B
Livre circulação
Pedágio de carro
+ Segurança

Volvo Delivery Express
Volvo Delivery Express
Volvo Delivery Express

Volvo Delivery Express

A paixão cria o progresso.

Novo Audi RS e-tron GT. 100% elétrico.

Future is an attitude.

O Itaú tem tudo sobre carros para você e seus clientes resolverem tudo no Itaú.

Venda mais com a ajuda dos benefícios exclusivos como Conectar e até até 3 anos de mensalidade grátis e avanço gratuito no tempo.

Apresente o Itaú para todos os seus clientes.

Itaú

UM NOVO PNEU UMA NOVA ERA

UOE URBAN-e Plus

Projetado para atender as exigências técnicas dos veículos urbanos elétricos do futuro.

PROMETON

MOTORES CUMMINS, A ESCOLHA CERTA PARA ÔNIBUS URBANOS E RODOVIÁRIOS

PARA UM MUNDO QUE NÃO PARA

Volkswagen Financial Services

A combinação premiada entre tradição e inovação

Sua loja pode colorir a vida de muitas crianças

Doe seu Imposto de Renda para a Hospital Pequeno Príncipe

O FUTURO A GENTE CULTIVA ENQUANTO CONTINUA NA ESTRADA.

SO NOVA SÓCUL

HONDA

HÁ 50 ANOS

movendo os sonhos das gerações brasileiras com Rodas Aços Mangels

SEGURANÇA À PROVA DO IMPREVISÍVEL

TECNOLOGIA PIRELLI SEAL INSIDE™ PREVENÇÃO À PERDA DE PRESSÃO

IVECO

O seu reconhecimento é nosso combustível para seguir em frente, evoluir e surpreender.

FIAT PULSE

CHeguei o FIAT PULSE, o SUV que pulsa com você.

Soluções inteligentes e sustentáveis para a mobilidade de hoje e do futuro

Podcast Mobilidade e Inovação Bosch

CAROLINA CROSS

PRÊMIO DE EXCELÊNCIA EM MOBILIDADE

Um prêmio para encher nossos ônibus e corações de orgulho.

LIÇADOS NA UNIAO

Nosso maior presente é ter você aqui com a gente.

MARELLI

POWERING PROGRESS TOGETHER

MWM VENCEDORA DO PRÊMIO AUTODATA

32º ANO

Mercedes-Benz

O brilho dessa conquista é reflexo do nosso empenho e da sua satisfação.

VOLVO

VOLVO VM CITY

Camionê do Ano no Prêmio Autodata 2021

SOMOS OS MELHORES DO ANO DA AUTODATA!