



From the Top
Philipp Schiemer,
da Mercedes-Benz

AUTO DATA

ACORDO UNIÃO EUROPEIA X MERCOSUL

A IMENSIDÃO OCEÂNICA QUE NOS SEPARA...

...E O QUANTO AINDA TEMOS QUE
REMAR PARA ALCANÇAR A SONHADA

REFORMA TRIBUTÁRIA



B**HABILITAÇÃO CATEGORIA B****CONFORTO COMPLETO****AIRBAG DE SÉRIE****CARROCERIA CARGA SECA
OU BAÚ DE FÁBRICA**

Hora certa para renovar sua frota.

www.vwco.com.br. Oferta válida até 31/8/2019 ou enquanto durarem os estoques nas Concessionárias Volkswagen Caminhões, custo de frete incluso. Condição válida para os caminhões DELIVERY EXPRESS 4X2 DIESEL 2P BÁSICO, zero-quilômetro, ano/modelo 2019/2019 e 2019/2020. Financiamento pela Volkswagen Financial Services, operado pelo Banco Volkswagen com 0% de entrada, prazo total de 60 meses e primeira prestação com vencimento em até 90 dias. Taxa de juros de 0,99% a.m. e 12,56% a.a. Sujeito à aprovação de crédito. O CET das operações será calculado e informado previamente à contratação. Capitalização de juros mensal. Tarifa de cadastro inclusa no cálculo das prestações e no CET. Os custos de registro de contrato serão aplicados de acordo com o DETRAN de cada Estado ou autoridade estadual competente para a realização

Imagens meramente ilustrativas.
Seja gentil. Seja o trânsito seguro.



0%
de entrada

Taxa de
0,99%
a.m.

3 meses
para começar
a pagar



**Caminhões
sob medida**

do registro. A critério do cliente, no caso de inclusão dos custos de registro de contrato e demais despesas decorrentes deste no financiamento, os valores deverão compor o CET e serão informados ao cliente previamente à contratação. Antes de contratar o crédito, escolha o tipo mais adequado ao seu objetivo. Valores válidos para as cores metalizadas e sólidas, exceto a cor branca. Para mais informações, consulte uma Concessionária Volkswagen Caminhões Autorizada. Crédito sujeito à aprovação. SAC: 0800 770 1926. Acesso às pessoas com deficiência auditiva ou de fala: 0800 770 1935. Ouvidoria: 0800 701 2834.

**RECONHECIMENTO
PRÊMIO AUTODATA****20**

Jornalistas da AutoData Editora elegeram os Melhores do Setor Automotivo 2019, a primeira etapa do tradicional Prêmio AutoData, conhecido como o Oscar do segmento

**ACORDOS COMERCIAIS
MERCOSUL X UE****24**

O que muda com o tratado de livre comércio, quais os setores que ganham e o que ainda precisa ser feito para que os europeus passem a comprar carros produzidos no Brasil

**CONJUNTURA
REGIME FISCAL****30**

Anfavea monta grupo para discutir reforma de um sistema tributário que, calculando somente os custos com burocracia, consome impressionantes R\$ 2,3 bilhões do setor ao ano

**MERCADO
LANÇAMENTO****38**

Divulgação/Renault

Renault usa o tempo a seu favor com novos Sandero e Logan e se antecipa à chegada dos HB20 e Onix renovados, prenúncio de boa batalha nos compactos

42

Divulgação/FCA

A Toro inaugurou um segmento, o SUP, de Sport Utility Pickup, e espera com otimismo a concorrência: não vê espaço para deixar a atual liderança.

46

Divulgação/Nissan

Nissan inicia venda regular do elétrico Leaf na América do Sul e adentra mercado que oferece mais perguntas do que respostas sobre possível demanda

**MERCADO
EQUIPAMENTOS****50**

Ar-condicionado dual zone é item bastante desejado pelos brasileiros, conforme indicou pesquisa KPMG AutoData, mas ainda está longe de contar com ampla oferta no mercado

**AUTODATA
Empresarial****56 MANGELS**

Empresa ampliou fábrica de rodas de alumínio e inaugurou linha de pintura com acabamento em verniz acrílico, tecnologia única na América do Sul.

58 MARCOPOLO

Encarroçadora gaúcha aposta na inovação colaborativa com clientes, parceiros, fornecedores e universidades para oferecer mobilidade mais eficiente.

60 MULTITTECH

Para assumir algum protagonismo global no setor automotivo, Brasil precisa reduzir seu custo e abrir sua economia de forma gradual.

62 ZF

A fusão inteligente de câmeras, sensores e radares permite que veículos sejam capazes não só de ver mas, efetivamente, perceber tudo ao seu entorno.

64 AGÊNCIA AUTODATA NEGÓCIOS

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

65 AGÊNCIA AUTODATA GENTE**8****LENTES**

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

12**FROM THE TOP**

O presidente da Mercedes-Benz do Brasil, Philipp Schiemer, aborda de tudo um pouco em entrevista

34**AD PERGUNTA**

Elegemos mensalmente um tema e convidamos um especialista para responder

66**FIM DE PAPO**

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

Remar para não morrer na praia

Por Marcos Rozen, editor

Conforme já prevíamos nesse espaço há alguns meses, 2019 está se provando ano bastante desafiador e complexo para o setor automotivo nacional.

Nesta edição de agosto abordamos dois novos temas que, apesar de novidade, serão de importância absurdamente fundamental não só para este como para os próximos anos: o acordo União Europeia x Mercosul e as propostas de reforma tributária.

Apesar de aparentemente distintas são duas questões umbilicalmente conectadas: o relógio da melhoria da competitividade dos produtos nacionais ante os europeus já foi disparado – e que ninguém se iluda: em dois anos essa realidade estará presente em nossas vidas automotivas – e a estrutura tributária é uma das primeiras âncoras a anular nossos esforços de cruzar oceanos, ainda que a remo. Pelas contas da Anfavea, sozinho o sistema rouba mais de R\$ 2 bilhões ao ano, recursos preciosos que poderiam ser bem melhor aproveitados, por exemplo, em pesquisa e desenvolvimento.

Estes dois temas, certamente não por coincidência, aparecem também com bastante ênfase nas palavras de Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil, nosso entrevistado do From the Top desta edição.

Como se vê o cenário à frente não tende a céu de brigadeiro tampouco mar de almirante: o certo, porém, é que você, preza-díssimo leitor, poderá contar sempre com **AutoData** como seu farol a indicar o caminho mais seguro neste misterioso porém belo oceano. Leitura obrigatória à vista, capitão!



www.autodata.com.br



AutoDataEditora



[autodata-editora](https://www.linkedin.com/company/autodata-editora)

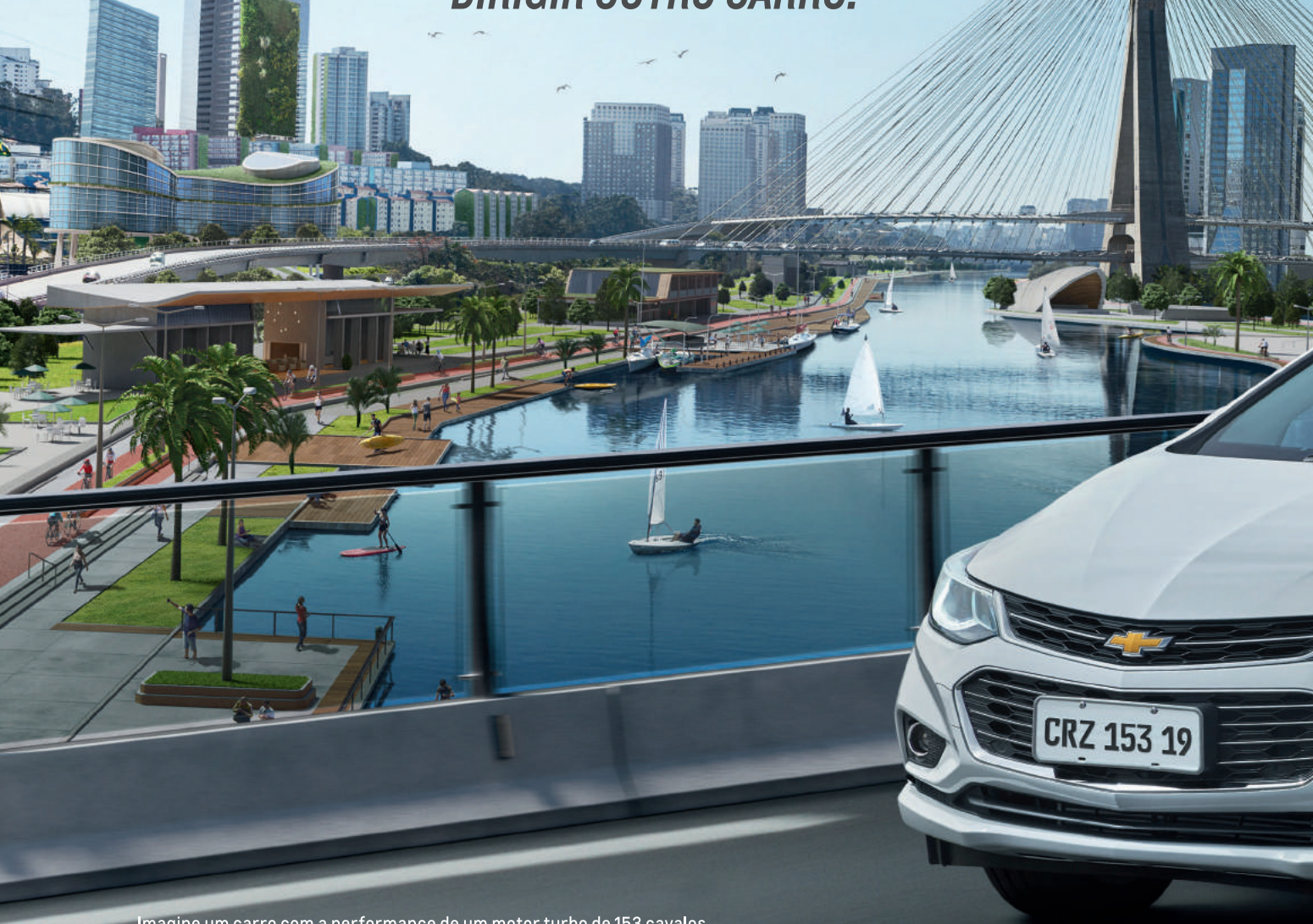


[@autodataeditora](https://twitter.com/autodataeditora)

AUTODATA

Diretoria Márcio Stéfani, publisher **Conselho Editorial** Márcio Stéfani, S Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Leandro Alves, diretor adjunto de redação e novos negócios, Marcos Rozen, editor **Colaboraram nesta edição** Eduardo Laguna, Sergio Quintanilha **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR e divulgação **Capa** City of Vancouver Archives/James Crookall/Dominio público/Arte AD **Comercial e publicidade** tel. PABX 11 5189 8900: André Martins, Guilherme Christians, Luiz Gidas; Luciana Di Biasio, assistente de marketing **Assinaturas/atendimento ao cliente** tel. PABX 11 5189 8900 **Departamento administrativo e financeiro** Isidore Nahoum, conselheiro, Thelma Melkunus, Hidelbrando C de Oliveira, Vanessa Vianna **Distribuição** Correios **Pré-impressão e impressão** Eskenazi Indústria Gráfica Ltda., tel. 11 3531-7900 **ISN** 1415-7756 **AutoData** é publicação da AutoData Editora e Eventos Ltda., Rua Pascal, 1 693, 04616-005, Campo Belo, São Paulo, SP, Brasil. É proibida a reprodução sem prévia autorização mas permitida a citação desde que identificada a fonte. **Jornalista responsável** Márcio Stéfani, MTB 16 644

ALERTA DE COLISÃO FRONTAL, ALERTA DE PONTO CEGO E MAIS UM ALERTA: VOCÊ NÃO VAI QUERER DIRIGIR OUTRO CARRO.



Imagine um carro com a performance de um motor turbo de 153 cavalos e nota A em eficiência pelo Inmetro. Um carro com o mais completo pacote de tecnologias de segurança ativa da categoria, como alerta de colisão frontal e de ponto cego, assistente de permanência na faixa e de estacionamento Easy Park, além da exclusiva tecnologia OnStar. Imaginou?

CHEVROLET CRUZE

Assistente de permanência na faixa



Alerta de ponto cego



3 ANOS
DE GARANTIA

chevrolet.com.br



No trânsito, dê sentido à vida.

Os serviços OnStar dependem da disponibilidade da rede celular compatível com a rede OnStar e da disponibilidade do sinal de GPS. Visite www.chevrolet.com.br/onstar para verificar a área. Os animais utilizados no filme não sofreram quaisquer maus-tratos durante a execução das filmagens e foram acompanhados por treinador devidamente habilitado durante todo o



Alerta de
colisão frontal

Faróis altos adaptativos

Easy Park



CHEVROLET
FIND **NEW** ROADS™



de cobertura, limitações e os termos e condições de prestação dos serviços OnStar. Alguns dos recursos e as funções disponíveis podem depender de compatibilidade com o dispositivo smartphone, tempo de gravação. Os veículos Chevrolet estão em conformidade com o Proconve - Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores. www.chevrolet.com.br - CAC: 0800 702 4200.

SÓ PERGUNTAS

Há muita conversa, e dúvidas, no mercado a respeito do destino que será dado, pela Ford, às suas instalações no bairro do Taboão, em São Bernardo do Campo: será um destino industrial ou um destino imobiliário, ou um pouco de cada um? E há, também, muitas perguntas, muitas vezes umas variantes de outras. Tem gente que aposta que o Grupo Caoa levantará dinheiro para ficar com a área pois o BNDES estudaria suas possibilidades de entrar nessa dança, e tem gente que imagina a hipótese de que, qualquer que seja o comprador, e qualquer que seja o meio de financiamento, talvez não se interesse por todo aquele parque industrial. Mais: talvez também não lhe interesse aproveitar toda aquela mão-de-obra qualificada formada pela Ford.

SÓ PERGUNTAS 2

Visto da ponte, neste instante, a melhor posição nesse compra-e-vende é a da própria Ford que, internamente, segue à risca seu cronograma de encerrar atividades no Taboão até dezembro, como previsto. Ela pode, até, no extremo, não se interessar por propostas que surjam: à companhia interessa, em princípio, vender pacote completo, que pode ser fatiado de acordo com algumas circunstâncias – e principalmente com as melhores possibilidades para a área restante: o mercado imobiliário é um eterno interessado, e é sempre bom saber o que ali agrada mais ao pessoal que constrói.

SÓ PERGUNTAS 3

Já a posição menos generosa é a dos governos envolvidos no caso, o do Estado de São Paulo e a Prefeitura de São Bernardo: parece que a realidade das decisões se lhes foi tirada das mãos pela própria dinâmica dos negócios, que os dois administradores certamente imaginaram seria rapidíssima. Eles se comprometeram com a causa de 2 mil profissionais na iminência do desemprego e acreditaram nas suas fichas e no seu poder de pressão – o que, neste instante, se revela na forma de fichas de baixo valor e pífio poder de pressão.

SÓ PERGUNTAS 4

Suas fichas teriam o nome de dinheiro público, que não anda à farta ultimamente e – como é patético entender tudo isto! –, parece que não tinham, nem têm, o prestígio todo que presumiam.

FIGURA PÚBLICA ANÔNIMA

A que ponto chega a preocupação com a segurança de pessoas que, neste ramo de veículos, são figuras públicas: mais uma boa história. Hora de fechamento, chefia cobrando mais rapidez, repórter pressionado telefona para a sede da Anef, a entidade que representa os braços financeiros das montadoras. E estabelece-se o seguinte diálogo: "Gostaria de conversar com o presidente Montenegro, por favor. Ele está?" "Boa tarde", alguém responde do outro lado. "O presidente Montenegro não atende mais neste telefone." "Como não? O que houve?" "Ele não é mais o presidente da entidade", conta o funcionário. "Só por isto." "Ah! Entendo. E quem é o novo presidente da Anef?" "O novo presidente é o doutor Paulo..." E aí o funcionário tampa o bocal e pergunta "O quê?" para uma terceira voz. E continua: "Infelizmente essa informação não posso passar. Por causa da segurança". Muito bem: Paulo Noman é o nome dele, também presidente da Chevrolet Serviços Financeiros. É o sucessor de Luiz Montenegro na direção da Anef desde maio.



Por Vicente Alessi, filho

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

TÁTICAS DA ESTRATÉGIA

As conhecidas, no Brasil, Fiat Strada e Fiat Toro são RAM 700 e RAM 1000 em países da América Central onde são comercializadas, e também no resto da América do Sul, principalmente Chile, Colômbia e Peru. É a vantagem de a FCA Automobiles – Fiat Chrysler – ser empresa que dispõe de várias marcas na prateleira, no caso RAM, que originariamente é Dodge. Ah!: por que são RAM e não Fiat por lá? Porque por lá Fiat é marca que ainda não caiu no gosto da rapaziada.



Divulgação/FCA

CONSUMIDOR FELIZ

Ainda há inteligências e bom senso atuando de maneira criativa no setor automotivo – e vem da Audi a última demonstração desta verdade, na forma do enfrentamento escolhido para um problema recorrente com veículos importados premium de extração alemã. É o seguinte: suas grades frontais, de material plástico, deixaram de dispor de parafusos há muitos anos, e passaram a ser dotadas de encaixes, também de plástico. É, assim, muito fácil, e muito rápido, retirá-las de seus encaixes e levá-las para casa.

CONSUMIDOR FELIZ 2

Nesses últimos anos o sumiço dessas grades, geralmente por meio de furto, gerou vigoroso mercado paralelo, atingindo principalmente os modelos Audi A3 e A4 e Q3 anos 2013 pra cá. E também gerou muita reclamação dos proprietários, infelizes com despesa extra orçada em R\$ 850 de cada vez. Parece que no caso Audi até se pensou em fazer retornarem os parafusos mas venceu proposta de múltiplos efeitos – particularmente sobre a boa imagem da companhia. Eles decidiram, os chefões, e por tempo indeterminado, providenciar a reposição – gratuita – para todos os carros que apareçam sem grades nas revendas: basta apresentar boletim de ocorrência.

CONSUMIDOR FELIZ 3

BMW e Mercedes-Benz têm, agora, a oportunidade de não serem as primeiras a mexer suas peças neste jogo de grades frontais. Farão melhor? BMW, por exemplo, se propõe a fazer pré-vendas por meios de APP: isto resolve?

FAÇA UM TEST DRIVE. Saiba mais em nissan.com.br.



[/nissanbrasil](https://www.facebook.com/nissanbrasil)



[nissanbrasil](https://www.instagram.com/nissanbrasil)



[/nissanoficial](https://www.youtube.com/nissanoficial)



[@nissanbrasil](https://twitter.com/nissanbrasil)

Publicidade referente ao veículo Nissan LEAF 2019. Consulte a disponibilidade dos itens em nissan.com.br/leaf.

Zero Emission

NISSAN INTELLIGENT MOBILITY
e-Pedal

A magia de um único pedal.



Novo Nissan LEAF
SIMPLY AMAZING



No trânsito, dê sentido à vida.



Innovation
that excites

Avanço aos trancos e barrancos, mas avanço

Philipp Schiemer está no Grupo Daimler desde 1987: destes mais de 30 anos de carreira na empresa mais de 20 foram no Brasil, sendo os últimos seis como CEO Mercedes-Benz do Brasil & Daimler Latin America, o que lhe confere bastante bagagem para avaliar os temas locais.

Nesta entrevista concedida nos escritórios da Mercedes-Benz em São Bernardo do Campo ele expôs sem rodeios, como é de praxe, suas opiniões quanto ao atual cenário macroeconômico nacional e de mercado de veículos comer-

ciais, reforma da previdência, a ideia do governo federal de estimular a produção de caminhões a gás e muito mais. Garantiu, também, que a fábrica de Juiz de Fora não será fechada.

Acompanhe os principais trechos desta entrevista.

Como entramos no segundo semestre?

No geral o mercado de comerciais, especialmente caminhões, mostra uma evolução e está dentro das nossas expectativas, com um crescimento de 20% a 30%, devendo chegar às 88 mil, 90 mil unidades. O primeiro semestre não foi uniforme, começou forte e durante a discussão da previdência sentimos uma certa frustração mas agora voltou a reagir. Ônibus também está crescendo e deve manter o ritmo até o fim do ano.

A saída da Ford dos caminhões trouxe oportunidades para outras fabricantes?

Ainda não trouxe, mas trará. A rede Ford ainda tem estoques. O mercado é bem dividido e o segmento que está indo bem mesmo é o de pesados. Este ano começou uma discreta reação nos semipesados, mas os leves e médios continuam bastante estagnados. O frotista está comprado porque precisa, porque está buscando rentabilidade, mas quem utiliza o caminhão para transporte próprio, no varejo, que é muito importante para nós, ainda não reagiu. Há um po-

tencial de crescimento mais forte para os próximos anos. Alguns setores da economia ainda não estão tão bem: a agricultura está, assim como a distribuição de líquidos, mas a construção civil, por exemplo, continua fraca. As perspectivas para o segundo semestre, caso não ocorra nenhuma catástrofe, são boas, especialmente se a reforma da previdência passar por todas as etapas ainda necessárias, o que levará às próximas discussões como a da reforma tributária.

Qual a sua opinião sobre o atual momento da economia no País?

As coisas estão começando a acontecer. O Brasil, ainda que aos trancos e barrancos, e não na velocidade que gostaríamos, está trilhando o caminho certo. Primeiro é preciso tapar o buraco do déficit fiscal, sem isso não há crescimento sustentável. A proposta aprovada para a reforma da previdência não é ótima, mas é boa. É um primeiro passo e a previsibilidade vai aumentar bastante, a inflação e os juros não deverão sofrer grandes alterações e com isso o



câmbio também deve ficar estável. A previdência sozinha, porém, não será suficiente para crescermos 3%, 4% ao ano, e o Brasil não pode crescer 1%, o PIB ainda está no nível de 2013, 2014... o país precisa voltar a crescer para gerar emprego. A reforma tributária está em uma discussão avançada, estou animado. O Brasil cobra muito imposto e o sistema é muito complexo, ninguém entende, é uma ineficiência. Isso ajudaria também a atrair novos investimentos.

O sr. concorda com a ideia de que a indústria automotiva brasileira precisa avançar mais nas exportações?

A razão mais importante para o Brasil não competir com força no mercado

global é que exportamos impostos. Nos esforçamos mas não temos condições iguais às do México, da China, do Japão.

O sr. então também defende o retorno do Reintegra?

Sim, sou totalmente favorável, ainda que não acredite ser uma solução definitiva: o ideal é desonerar as exportações, mas isso depende de uma reforma tributária, e se ela não acontecer o Reintegra é uma possibilidade. E não é subsídio: hoje o consumidor externo paga impostos brasileiros e isso nenhum outro país faz, você mata a competitividade local. A queda na receita seria compensada facilmente com outras fontes como mais emprego e mais encomendas para os fornecedores.

Qual alíquota para o Reintegra o sr. julga ideal?

Se a nossa competitividade é 15% abaixo, temos que colocar 15% na mesa. Se não for possível, vamos conversar qualquer coisa, já é melhor do que o de hoje e ninguém sabe como vai ser amanhã, já foi 2%, 3% e agora é zero.

“A proposta aprovada para a reforma da previdência não é ótima, mas é boa. É um primeiro passo.”





RENAULT
Passion for life

Novo Renault STEPWAY

O SUV à altura da sua aventura

DPZ&T



renault.com.br



No trânsito, dê sentido à vida.

CÂMBIO CVT - MEDIA NAV EVOLUTION - MAIOR ESPAÇO INTERNO DA CATEGORIA



“O Reintegra não é subsídio: hoje o consumidor externo paga impostos brasileiros e isso nenhum outro país faz.”

rá uma fase de transição e o Brasil tem todas as possibilidades de se adaptar às regras e criar um ambiente muito atrativo para novos investimentos. Aplicar aqui poderá vir a ser mais interessante do que em alguns lugares da Europa. Para isso obviamente as condições aqui têm que melhorar, mas o acordo não vai entrar em vigor amanhã, ainda vai demorar. Eu vejo o acordo como uma chance muito grande para o Brasil.

O Brasil poderia se tornar polo exportador de veículos a combustão para mercados do leste europeu?

Sim, é sobre isso que estamos falando, vejo essa possibilidade muito claramente. Nós aqui estamos nos estruturando para atender esses mercados que ainda têm tecnologias inferiores às da Europa, estamos nos candidatando para enviar motores para esses países. Essa será a nossa vocação para os próximos anos, e não a de termos a primeira fábrica de caminhões elétricos.

O governo federal anunciou intenção de estimular a produção de caminhões movidos a gás natural. É possível?

Temos que separar a discussão. Primeiro acho que a abertura do mercado de gás é muito boa, finalmente aconteceu. O gás pode ser utilizado em várias partes da cadeia produtiva e hoje é caro, o que encarece a produção. Poderá também substituir os geradores diesel em várias aplicações, inclusive nas fábricas, há um potencial de aplicação grande e nesse sentido a iniciativa é positiva. Sobre caminhões a gás: em que país do mundo existe uma grande frota? Eu desconhe-

O acordo Mercosul-União Europeia será benéfico para o Brasil?

É um grande avanço. Existe um temor de que o acordo acabará com a indústria aqui, e me pergunto por que isso aconteceria. Temos um mercado interno grande, há desvantagens logísticas de se trazer produtos da Europa, a mão de obra aqui é mais barata do que lá... Have-

“Não vamos trazer a produção de cabines de Juiz de Fora para São Bernardo do Campo. Isso não existe.”

ço, e devem existir algumas razões para isso, não é à toa. É preciso uma discussão grande, não adianta por exemplo oferecer caminhões a gás se não existir uma rede de distribuição homogênea pelo País. Além disso a eficiência de um caminhão a gás não atinge a do diesel, e o valor de revenda do veículo a gás é menor. Não digo que não devemos incentivar os caminhões a gás, mas não acho que daqui a três anos metade da frota usará esse sistema. É fácil escrever no papel, mas na prática é muito difícil.

O governo não discutiu este tema antes com a indústria automotiva, então?

Aconteceram indicações, mas nada concreto. Sabemos que o governo quer estimular o negócio do gás. Aconteceram consultas, nos perguntaram como funcionam os caminhões a gás. De qualquer maneira eu preferia que em lugar dessa discussão falássemos sobre a renova-



“O acordo com a União Europeia é um grande avanço. As condições aqui têm que melhorar, mas ele não vai entrar em vigor amanhã.”

ção de frota. Até para o governo é um assunto interessante, mesmo que polêmico. Aqui caminhão velho paga menos imposto que caminhão novo, não faz sentido, os caminhões velhos poluem mais, são inseguros e menos rentáveis. O caminhoneiro acha que ganha dinheiro mas não ganha, porque tem gastos a mais com manutenção e consumo de combustível. Para ele seria muito melhor andar com um caminhão novo.

A M-B fez grandes investimentos em modernização produtiva no País. Qual o próximo passo?

A fábrica do ABC ainda vai passar por mais modernizações, só começamos esse processo, que está acontecendo em etapas. No ano que vem vamos completar a modernização de toda a parte de logística, é algo que agora está em curso, assim como as plantas de agregados. Até 2020, 2021 estaremos neste processo. Fora isso teremos grandes investimentos nos produtos, atenderemos Euro 6, além de novas tecnologias como veículos e serviços conectados e também veículos autônomos para aplicações como agricultura e mineração.

“Em lugar de discutirmos caminhões movidos a gás preferiria que falássemos sobre renovação de frota”



Qual o futuro da unidade de Juiz de Fora?

Nós fazemos a estamparia de nossas cabines em São Bernardo do Campo. Depois seguem para Juiz de Fora para solda, pintura e montagem e então as cabines prontas retornam ao ABC para montagem nos caminhões. Muitos dos nossos concorrentes não fazem cabine, têm um processo parecido com o nosso recebendo de um fornecedor, também de Minas Gerais. Nós temos esse processo e há sim desvantagem logística comparando com fazer tudo em São Bernardo, mas é nosso trabalho melhorar isso. Hoje há uma definição bastante clara de quem faz o quê: Juiz de Fora produz cabines e São Bernardo a montagem final dos caminhões. E isso é o mais importante, para que possamos nos concentrar em criar formas de melhorar esse processo. A questão logística é relevante, mas não muito. Lá o pessoal trabalha 44 horas e em São Bernardo quarenta, há compensações. Investimos R\$ 250 milhões em Juiz de Fora agora, é a nossa fábrica de cabines mais moderna, a pintura é inigualável. Não vamos investir no ABC para pintura se temos uma pintura de primeira linha em Juiz de Fora. O pessoal lá está preocupado porque a próxima geração do Actros será produzida em São Bernardo e por isso haverá perda de postos de trabalho ali, é um fato mas é um fato conhecido, já havíamos comunicado essa decisão há muito tempo, já estava programada e não será alterada. Mas não vamos trazer a produção de cabines para São Bernardo, isso não existe.

Há possibilidade da entrada em vigor das normas Euro 6 ser adiada para além de 2023?

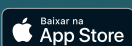
Não ouvi essa discussão e se ela existe não partiu da Mercedes-Benz. Estamos comprometidos com 2023 e estaremos prontos até lá. Acredito que em termos ambientais seria muito melhor tirar os caminhões velhos da rua primeiro, mas não podemos nos queixar: a decisão foi tomada, foi uma discussão justa e aberta e em 2023 vamos atender ao Euro 6. ■

EXISTE UM KA

PARA TODO
TIPO DE FAMÍLIA.



FordPass
O jeito inteligente de se mover



No trânsito, dê sentido à vida.

0800-703 FORD
3 6 7 3



E O OSCAR 2019 IRÁ PARA...



Jornalistas da AutoData Editora elegeram em julho os Melhores do Setor Automotivo 2019, a primeira etapa do tradicional Prêmio AutoData, conhecido como o Oscar do segmento. Nomeados já receberam placas comemorativas.

A equipe de jornalistas da AutoData Editora elegeu no início de julho os Melhores do Setor Automotivo 2019, a primeira etapa do tradicional Prêmio AutoData – que neste ano já chega à sua vigésima edição.

No total 41 empresas concorrem em dezoito categorias, incluindo quatro de modelos de veículos e uma de personalidade do ano – são quatro os vencedores de cada categoria do principal reconhecimento empresarial do setor automotivo.

Serão os leitores da Agência AutoData e da revista **AutoData** e os participantes do Congresso AutoData Perspectivas 2020, que será realizado em outubro, que elegerão o grande vencedor de cada categoria.

Em 23 de julho as placas alusivas ao Prêmio AutoData foram entregues aos re-

conhecidos. Estiveram presentes no evento representantes de todas as empresas finalistas. A cerimônia foi realizada em um local especial: a Associação Lares – Legião de Assistência para Reabilitação de Excepcionais, entidade sem fins lucrativos localizada no bairro do Campo Belo, em São Paulo, que desde 1965 oferece serviços de educação, tratamento, orientação e reabilitação de pessoas com deficiência intelectual.

Na edição do prêmio deste ano a AutoData Editora se comprometeu em ajudar a causa da instituição: 5% do que for arrecadado nas edições de agosto e setembro da revista **AutoData** com o Prêmio AutoData será destinado à associação para compra de material de construção e melhorias no espaço educacional.

Prêmio AutoData Melhores do Setor Automotivo 2019

Montadora de Automóveis e Comerciais Leves

FCA | General Motors | Honda | Hyundai

Montadora de Veículos Comerciais

Mercedes-Benz | Scania | Volkswagen Caminhões e Ônibus | Volvo

Montadoras de Máquinas Agrícolas e de Construção

AGCO | CNH Industrial | JCB | Volvo CE

Sistemistas

Bosch | Continental | Delphi | ZF

Fornecedor de Peças, Partes e Componentes

Aptiv | BorgWarner | Cestari | NGK

Qualidade e Parceria

Continental | Denso | G-KT | NGK

Powertrain (motores, eixos e transmissões)

Eaton | FCA | MWM | Volkswagen

Produtor de Carroçarias e Implementos

Caio/Busscar | Librelato | Marcopolo | Randon

Gestão

Grupo Caa | Maxion Wheels | PSA Peugeot Citroën | Randon

Inovação Tecnológica

Moura | Nissan | Toyota | Volkswagen

Exportador

MTE-Thomson | Nissan | PSA Peugeot Citroën | Volvo

Marketing, Comunicação e Propaganda

Caa Chery | MWM | Moura | Renault

Veículo Automóvel

Caa Chery Tiggo 5X | Citroën C4 Cactus | Toyota Yaris | Volkswagen T-Cross

Veículo Comercial Leve

Fiat Toro | Ford Ranger | Iveco Daily City | Mercedes-Benz Sprinter

Veículo Caminhão

Iveco Tector | Mercedes-Benz Accelo | Scania NGT | Volkswagen Delivery

Veículo Ônibus

Mercedes-Benz O 500 | Scania F 360 HA Biarticulado | Volvo B250R | Volvo B340M

Veículo Importado

Audi RS4 Avant | Chevrolet Equinox | Jaguar I-Pace | Peugeot 5008

Personalidade do Ano

Ana Thereza Borsari, diretora geral para Peugeot, Citroën e DS

Antônio Megale, ex-presidente da Anfavea e diretor de relações governamentais da Volkswagen

Carlos Zarlenga, presidente da General Motors América do Sul

Christopher Podgorski, CEO da Scania Latin America



Marcio Stefani, de AutoData, com alunos da Associação Lares, Legião de Assistência para Reabilitação de Excepcionais



Akito Ando e Takehiro Ogoh, da Denso



Alexandre Gazzi, da Randon



Andressa Orlando e Vinicius Galeote, da Ford



Antônio Megale, Fernando Campoi e Renato Acciarto, da Volkswagen



Carlos Abdalla, da Bosch



Celso Simomura, da Toyota



Christopher Podgorski, Fabio D' Angelo e Marcio Furlan, da Scania



Felipe Athayde e Walter Bezerra, da Moura



Luciano Piccirillo, da Marcopolo



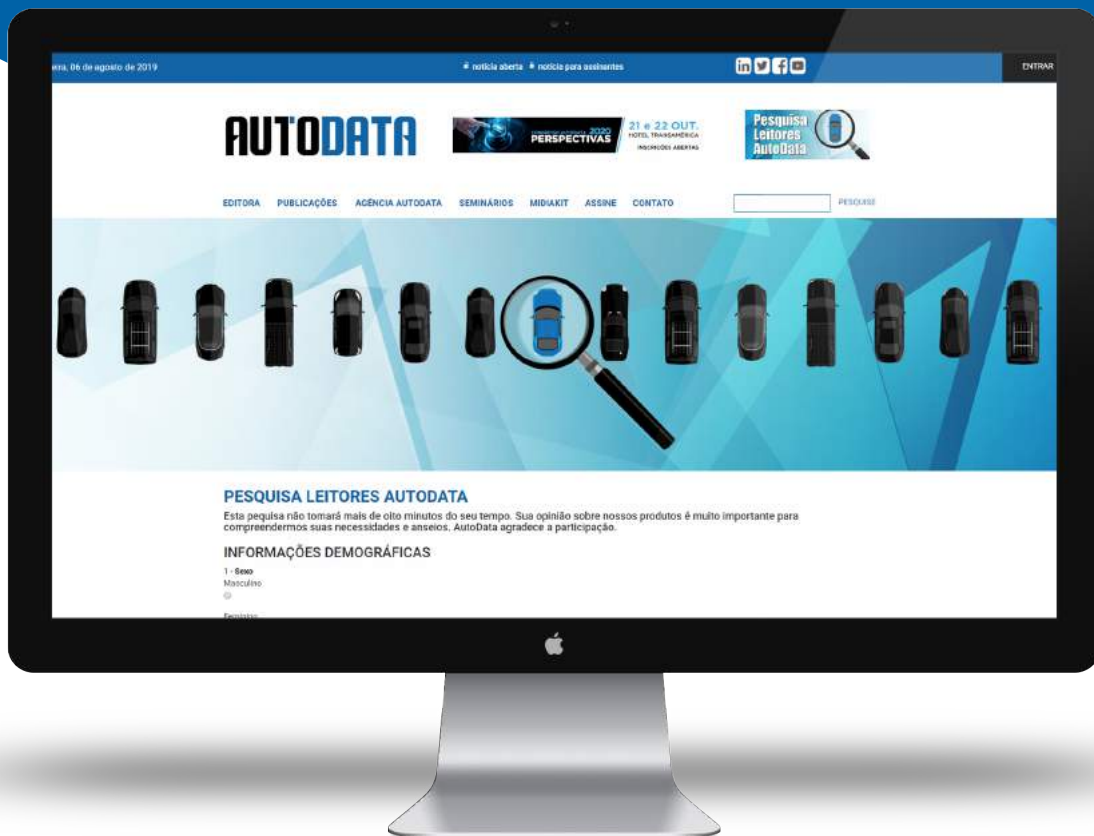
Marco Greiffo e Paulo Arabian, da Volvo



Marcos Corso, da Librelato



Ricardo Barion, da CNH Industrial e Iveco



Queremos saber o que VOCÊ pensa sobre AutoData

SUAS RESPOSTAS VÃO AJUDAR NA MELHORIA DOS NOSSOS PRODUTOS.

POR ISSO TE CONVIDAMOS A IR NO SITE WWW.AUTODATA.COM.BR E BUSCAR ESSA IMAGEM.

RESPONDER ESSA PESQUISA NÃO LEVA MAIS DO QUE 8 MINUTOS.

AGRADECEMOS SUA PARTICIPAÇÃO.

AUTODATA: TRANSFORMANDO INFORMAÇÃO EM CONHECIMENTO.

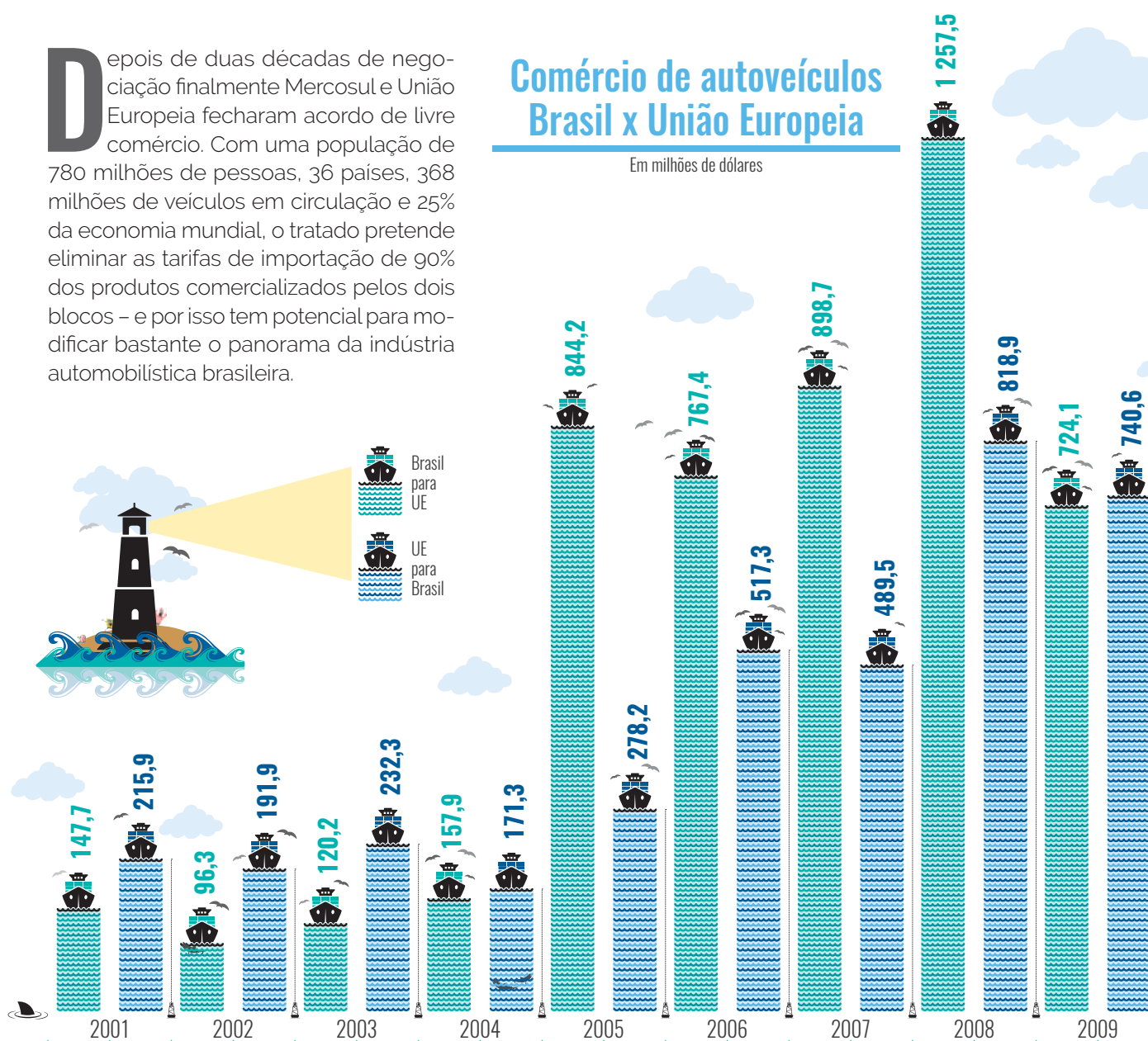
O ABISMO OCEÂNICO QUE NOS SEPARA

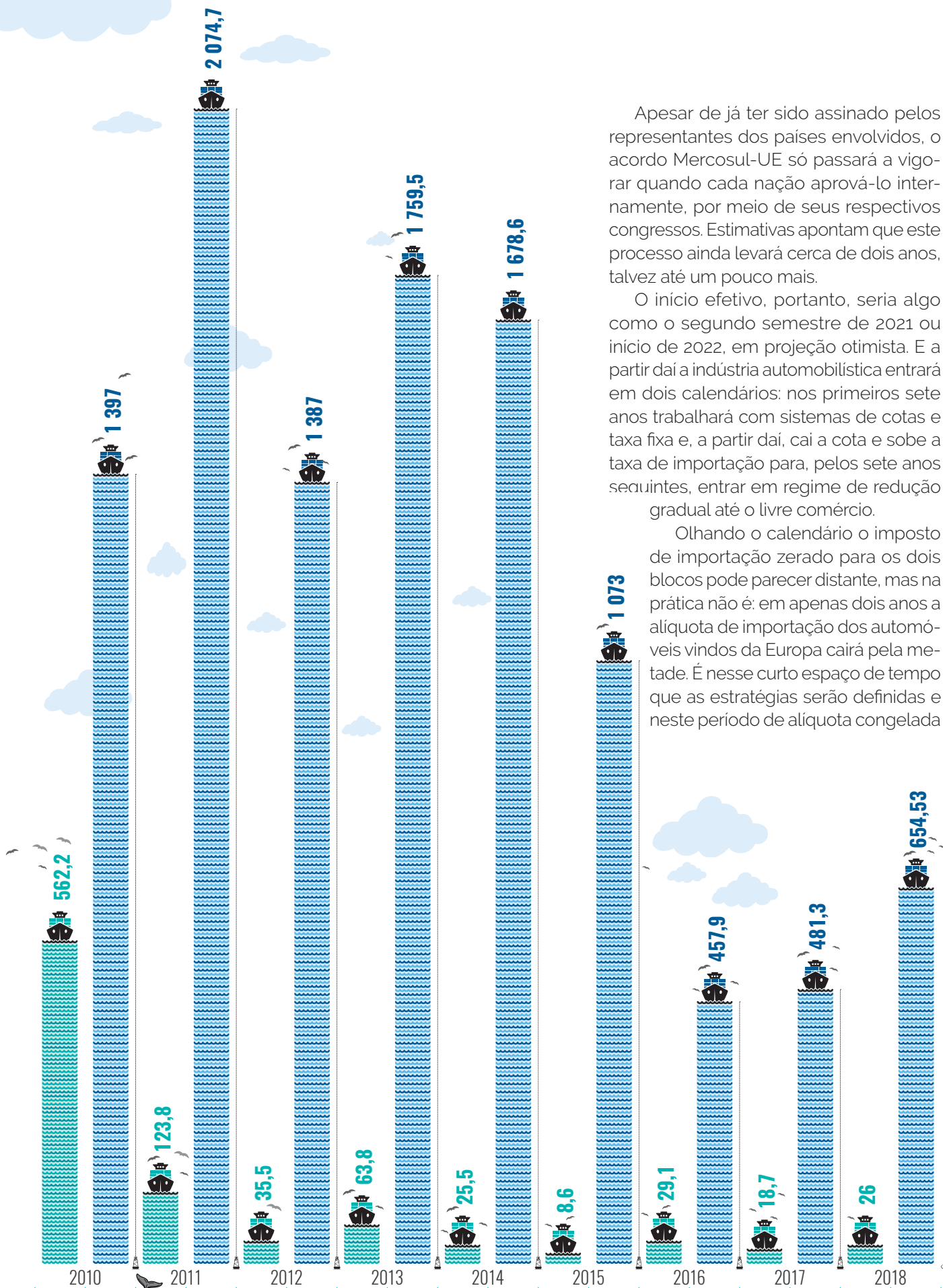
O que muda com o tratado de livre comércio e o que ainda precisa ser feito para que os europeus passem a comprar carros produzidos no Brasil

Depois de duas décadas de negociação finalmente Mercosul e União Europeia fecharam acordo de livre comércio. Com uma população de 780 milhões de pessoas, 36 países, 368 milhões de veículos em circulação e 25% da economia mundial, o tratado pretende eliminar as tarifas de importação de 90% dos produtos comercializados pelos dois blocos – e por isso tem potencial para modificar bastante o panorama da indústria automobilística brasileira.

Comércio de autoveículos Brasil x União Europeia

Em milhões de dólares





Apesar de já ter sido assinado pelos representantes dos países envolvidos, o acordo Mercosul-UE só passará a vigorar quando cada nação aprová-lo internamente, por meio de seus respectivos congressos. Estimativas apontam que este processo ainda levará cerca de dois anos, talvez até um pouco mais.

O início efetivo, portanto, seria algo como o segundo semestre de 2021 ou início de 2022, em projeção otimista. E a partir daí a indústria automobilística entrará em dois calendários: nos primeiros sete anos trabalhará com sistemas de cotas e taxa fixa e, a partir daí, cai a cota e sobe a taxa de importação para, pelos sete anos seguintes, entrar em regime de redução gradual até o livre comércio.

Olhando o calendário o imposto de importação zerado para os dois blocos pode parecer distante, mas na prática não é: em apenas dois anos a alíquota de importação dos automóveis vindos da Europa cairá pela metade. É nesse curto espaço de tempo que as estratégias serão definidas e neste período de alíquota congelada

Calendário automotivo do acordo Mercosul X União Europeia

2022 a 2028	Imposto de importação de 17,5% para cota anual de 50 mil veículos, sendo destes 32 mil só para o Brasil. Acima da cota mantém-se os 35%.
2029	Cota deixa de existir. Imposto de importação de 28,4%
2030	Imposto de importação de 21,7%
2031	Imposto de importação de 15%
2032	Imposto de importação de 12,5%
2033	Imposto de importação de 10%
2034	Imposto de importação de 7,5%
2035	Imposto de importação de 5%
2036	Imposto de importação de 2,5%
2037 em diante	Livre comércio

em 17,5%, até 2028, que todos os testes de mercado serão realizados.

Para o presidente da Anfavea, Luiz Carlos Moraes, "a indústria brasileira passa a ter prazo definido para buscar a competitividade". Ele acredita em impactos positivos: "Se conseguirmos avançar nessa agenda de forma rápida e eficiente não há dúvida que as consequências serão crescimento, geração de riqueza e empregos".

Para Cássio Pagliarini, consultor associado da Bright Consulting, "a indústria brasileira vai se concentrar onde exista economia de escala para produção local". Hoje essa escala existe nos segmentos de hatches, sedãs, picapes e SUVs compactos e picapes médias. Segundo ele caminhões e ônibus também deverão se beneficiar, devido ao perfil rodoviário da distribuição brasileira, mas "todos os outros segmentos deverão ser importados, pois não compensa produzir no Mercosul para os volumes vendidos localmente".

Para Moraes "em relação aos automóveis considero equivocada a análise de

efeitos positivos ou negativos para uma determinada categoria ou modelo. O benefício da competitividade não é limitado apenas aos carros exportados para a Europa. Teremos novas oportunidades para acessar países da América Latina com outros tipos de carros produzidos no Brasil, além de crescer no nosso mercado doméstico".

Moraes acredita que "algumas montadoras com fábricas nos dois continentes poderão adotar uma estratégia de complementaridade de gama".

CORRIDA CONTRA O TEMPO

Com dois anos para a largada do acordo Mercosul-União Europeia está começando agora uma espécie de corrida contra o tempo. E aqui alguns setores já largam mais avançados do que os outros: o tratado prevê um índice de regionalização de 55% para veículos e de 50% para as autopeças, dos dois lados – no caso das autopeças haverá redução linear do imposto de importação em dez ou quinze anos.

Considerando automóveis de passeio, comerciais leves, caminhões e ônibus e autopeças, o segmento de pesados tem a vantagem de já utilizar powertrain muito semelhante aos países europeus. Da mesma forma as autopeças Tier 1 são, na enorme maioria, fornecedores globais.

"A maior dificuldade estará concentrada nos fornecedores Tier 2 e 3, que carecem de recursos para investimento na tecnologia necessária. Seria preciso criar alguma forma de fomento para desenvolvimento dessas empresas", entende Pagliarini.

Já a Anfavea vê a indústria brasileira capacitada por um lado mas prejudicada por outro. "Nossas fábricas são modernas e estão no mesmo patamar tecnológico 4.0 que as da Europa. Nossa mão de obra é competente, treinada e qualificada. Sob estes pontos de vista estamos prontos para competir no mercado externo, mas infelizmente a análise não termina aí. Nosso



INSTINTO TECNOLÓGICO, NATUREZA DE ALTA PERFORMANCE.

A maneira como enxergamos o futuro é o que nos move. Vivemos a tecnologia em seu estado natural – e nos inspiramos nela – para desenvolver produtos de iluminação de veículos com a marca Automotive Lighting, que é referência em iluminação automotiva em todo o mundo.

**MAGNETI
MARELLI**

AL AUTOMOTIVE
LIGHTING

Respeite a sinalização de trânsito.

Abismo oceânico automotivo em números

Produção veículos 2018		Fábricas de veículos		Frota circulante
Mercosul	União Europeia	Mercosul	União Europeia	Mercosul
3,3	17,9	80	229	60
milhões	milhões			milhões

ambiente interno para negócios é muito distinto: temos sérias deficiências em logística e infraestrutura, uma burocracia que gera enormes ineficiências e um sistema tributário que é um verdadeiro manicômio."

Moraes considera que o maior entrave para a economia brasileira é a questão tributária, apontada como a vilã da falta de competitividade e baixa escala de produção, o que pode ser fatal em uma indústria que necessita de altos volumes – especialmente agora que os carros europeus poderão chegar aqui com menores custos.

Assim, ele garante que "se não enfrentarmos o chamado Custo Brasil não teremos chances de acessar o mercado internacional, e a tendência será nos transformarmos em um mercado mais importador do que produtor, continuando a apresentar crescimento vegetativo do PIB. Essa é uma verdade para todos os setores produtivos da nossa economia e não apenas para o de veículos".

Atualmente o Mercosul conta com 80 fábricas de veículos e a União Europeia com 229. Enquanto no bloco sul-americano cir-

culam 60 milhões de veículos no europeu são 308 milhões.

É fato que o Acordo Mercosul-União Europeia abre para o Brasil mercado de 26 países – isso já sem contar o Reino Unido, por conta do Brexit –, mas existem muitas dúvidas sobre as principais vocações do setor automotivo para o mercado externo. Ainda que o espaço para a produção de carros notadamente brasileiros ou sul-americanos, como o Volkswagen Gol e o Fiat Mobi, continuará existindo devido ao poder aquisitivo do consumidor brasileiro, o País terá oportunidade de fabricar e exportar veículos desejados globalmente, desde que os fabricantes instalados aqui consigam competitividade a partir dos custos de produção.

HÍBRIDOS A ETANOL

Para a Bright Consulting é preciso lembrar que o Brasil já vendeu 3,6 milhões de veículos leves no mercado interno em 2012 e, assim, a oportunidade de crescimento é real. "Se as exportações estiverem desoneradas de impostos e avançarmos na nossa



Divulgação/Bright Consulting

“Se as exportações estiverem desoneradas e avançarmos na infraestrutura conseguiremos colocar em solo europeu veículos compactos de forma muito competitiva”

Cássio Pagliarini, consultor associado da Bright Consulting

Frota circulante

União Europeia

308

milhões

Balança comercial autoveículos 2018

BR >> UE

26

US\$ milhões

UE >> BR

654,5

US\$ milhões

Balança comercial setor automotivo 2018

BR >> UE

2,1

US\$ bilhões

UE >> BR

5,2

US\$ bilhões



Christian Castanho

“Se não enfrentarmos o Custo Brasil não teremos chances e a tendência será nos transformarmos em mercado mais importador do que produtor”

Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea

infraestrutura, o Brasil conseguirá colocar em solo europeu veículos compactos de forma muito competitiva”, aposta Pagliarini.

O consultor acrescenta que esse ambiente também valerá para os híbridos a etanol, naturalmente que no caso dos países que também apostaram nesse combustível. “Hoje esta compra não acontece pelas barreiras fiscais de ambos os lados.”

De 2009 a 2014, quando o licenciamento de autoveículos novos no País variou de 3,1 milhões a 3,8 milhões, a produção total foi de 3,1 milhões a 3,7 milhões. Considerando a balança comercial da indústria automobilística com a União Europeia o último ano com saldo positivo para os autoveículos foi 2008, quando o Brasil exportou US\$ 1,257 bilhão e importou US\$ 819 milhões. De lá para cá, a balança pendeu cada vez mais para o lado europeu: em 2018 a indústria brasileira exportou US\$ 26 milhões em autoveículos para a União Europeia e importou de lá US\$ 654,5 milhões.

Considerando o total de negócios do setor automotivo, ou seja, somando aos autoveículos autopeças, máquinas agrícolas,

máquinas rodoviárias, chassis, carrocerias, cabines, reboques e semirreboques, o valor exportado pelo Brasil para a UE em 2018 foi de US\$ 2,1 bilhões enquanto as importações alcançaram US\$ 5,2 bilhões.

Quando estava à frente da Anfavea, empolgado com o Rota 2030, o ex-presidente Antônio Megale previu que “trocaremos os sobressaltos e tempestades pelas rotas de calma e previsibilidade, integrando o Brasil às últimas tendências da mobilidade”.

Nos próximos anos saberemos se essas previsões estavam corretas, mas de ante-mão é cada vez mais contundente um alerta por parte da Anfavea: “Se não atacarmos questões como logística, infraestrutura, sistema tributário e burocracia, que tanto encarecem os nossos produtos, a União Europeia não irá adquirir produtos mais caros”, calcula Moraes, taxativo. “Por outro lado se resolvermos esses problemas rapidamente, nos equiparando às condições de competição que o mercado externo exige, teremos chances de vender produtos em outros países, da mesma forma que o México faz.”

Contribuição à Direção de Portos e Custas (DPC)	Contribuição Sindical Laboral	Fundo Nacional da Cultura	Taxa de Fiscalização e Controle da Previdência Complementar (MP 235/04)
Contribuição ao Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE) - "Salário Educação"	Contribuição Sindical Patronal	Programa de Integração Social (PIS) e Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP)	ICMS (Imposto s/ Circulação de Mercadorias e Serviços) - Estadual
Contribuição ao Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA)	Contribuição Social sobre o Faturamento (COFINS)	Taxa Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM)	Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA) - Estadual
Contribuição ao Seguro Acidente de Trabalho (SAT)	Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL)	Taxa Ambiental	Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD) - Estadual
Contribuição ao Serviço Brasileiro de Apoio à Pequena Empresa (Sebrae)	Contribuições aos Órgãos de Fiscalização profissional (OAB, CREA, CREFI, CRC, etc)	Taxa de Autorização do Trabalho Estrangeiro	Taxas do Registro do Comércio (Juntas Comerciais)
Contribuição ao Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (SENAC)	Contribuições de Melhoria	Taxas ao Conselho Nacional de Petróleo (GNP)	Contribuições de Melhoria
Contribuição ao Serviço Nacional de Aprendizagem dos Transportes (SENAT)	Fundo de Universalização dos Serviços de Telecomunicações - FUST	Taxas CVM (Comissão de Valores Mobiliários)	Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana (IPTU) - Municipal
Contribuição ao Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI)	Fundo Aeronáutico (FAER)	Taxas de Outorgas (Radiodifusão, Telecomunicações, Transporte Rodoviário e Ferroviário, etc.)	Imposto sobre Serviços (ISS) - Municipal
Contribuição ao Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR)	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS)	Taxas IBAMA (Instituto Brasileiro do Meio Ambiente)	Imposto sobre Transmissão Bens Intervivos (ITBI) - Municipal
Contribuição ao Serviço Social da Indústria (SESI)	Imposto de Renda (IR pessoa física e jurídica) - Federal	Contribuição ao Funrural	Taxa de Coleta de Lixo
Contribuição ao Serviço Social do Comércio (SESC)	Imposto sobre a Exportação (IE) - Federal	Taxas de Fiscalização da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) Lei 9.961	Taxa de Combate a Incêndios
Contribuição ao Serviço Social do Cooperativismo (SESCOOP)	Imposto sobre a Importação (II) - Federal	Taxa de Pesquisa Mineral DNPM (Portaria Ministerial 503/99)	Taxa de Conservação e Limpeza Pública
Contribuição ao Serviço Social dos Transportes (SEST)	Imposto sobre a propriedade Territorial Rural (ITR) - Federal	Contribuição de 10% sobre o montante do FGTS em caso de despedida sem justa causa (Lei Complementar nº 111/2001)	Taxa de Emissão de Documentos (níveis municipais, estaduais e federais)
Contribuição Confederativa Laboral (dos empregados)	Imposto sobre operações de Crédito (IOF) - Federal	Contribuição de 0,5% sobre o total da folha de pagamento (Lei Complementar nº 111/2001)	Taxa de Iluminação Pública
Contribuição Confederativa Patronal (das empresas)	IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados - Federal	Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico - CIDE: sobre Combustíveis, Royalties e Energia Elétrica.	Taxa de Licenciamento e Alvará Municipal
	Contribuição Previdenciária - INSS: Empregados, Autônomos, Empresários e Patronal		
	Fundo para o Desenvolvimento Tecnológico das Telecomunicações - FUNTEL		



Anfavea monta grupo para discutir reforma de um sistema tributário que, só em decorrência da burocracia, consome R\$ 2,3 bilhões do setor automotivo ao ano pelos cálculos da associação



A interminável lista de impostos, alterações constantes de regras e a infinidade de documentos aos quais as empresas são obrigadas a preencher fazem do sistema tributário brasileiro não só um dos mais complexos, mas também um dos mais burocráticos do mundo.

O IBPT, Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação, instituição que faz estudos nessa área, conta em 63 o número de impostos em vigor no Brasil – listados tributos federais, estaduais e municipais, cada um com suas legislações específicas.

Como todo recolhimento de imposto precisa ser documentado, essa lista é devidamente acompanhada por 97 tipos de guias, declarações, formulários e livros.

Como se gerenciar essa pilha de impostos e obrigações já não fosse suficientemente difícil a complexidade do nosso regime tributário se alimenta de uma peculiaridade: a cada hora de trabalho duas normas tributárias surgem no País.

Assim, apenas para atender à burocracia tributária, as companhias contratam equipes maiores do que qualquer departamento equivalente no Exterior. São advogados, contadores e auditores que, com a ajuda de sistemas eletrônicos, dedicam anualmente cerca de duas mil horas apenas para calcular o valor dos impostos a pagar ou créditos a receber, além de acompanhar as modificações praticamente diárias de normas e o preenchimento da batelada de formulários.

Há vários estudos que tentam calcular quanto custa todo esse processo: as conclusões apontam de no mínimo 1,2% a um máximo de 2% do faturamento. Nas estimativas do IBPT o Brasil perde mais

de R\$ 60 bilhões a cada ano para o tentar organizar o caos de seu modelo tributário.

Desnecessário dizer que o peso desse custo recai sobre preços, rentabilidade do negócio e competitividade dos produtos brasileiros. O pior da história é que o excesso tanto de tempo quanto de recursos humanos empregados no pagamento de impostos não se traduz em tranquilidade jurídica para a iniciativa privada. A razão é que o cálculo dos impostos sempre estará sujeito a divergências de interpretação porque a complexidade do sistema é tamanha que gera conflitos que abastecem volume de litígios com o fisco da ordem de nada menos do que R\$ 3 trilhões.

Esse cenário não é novo – é, em realidade, bem arcaico. E por isso alguns setores empresariais fazem fila para convencer o governo de que uma reforma tributária deve ganhar prioridade na agenda econômica assim que a emenda da Previdência for aprovada.

Na Anfavea um grupo de trabalho já está debruçado sobre as cinco propostas em discussão. Uma delas, formulada pelo economista Bernard Appy, já tramita na Câmara. As demais são assinadas pela equipe do ministro da Economia, Paulo Guedes, por governadores de Estados e pelo ex-deputado Luis Carlos Hauly. Ainda há uma última proposta, que substitui todos tributos, inclusive o IPVA, por um imposto único.

Para Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea, o momento é de digerir ideias, pinçar as melhores propostas e fazer simulações até se alcançar um consenso sobre as soluções que serão defendidas nas reuniões em Brasília, DF. As prioridades, porém, já estão bem elencadas.

“Já ajudará bastante se a reforma acabar com parte das obrigações tributárias. A lei é rígida e impõe multas pesadas.”

João Eloi Olenike, presidente-executivo do IBPT

Na inviabilidade de reduzir por ora a carga tributária, dada a crise das contas públicas, o objetivo maior da reforma deve ser, na avaliação da diretoria da Anfavea, a simplificação do sistema. Ela envolve tanto a redução do número de impostos em vigor quanto as obrigações vinculadas aos tributos, responsáveis por uma burocracia que representa R\$ 2,3 bilhões em custo na indústria automobilística nacional – mais do que o investimento em pesquisa e desenvolvimento previsto no programa Rota 2030.

“Esse é o valor destruído pela burocracia tributária e que nós preferiríamos estar gastando em pesquisa, desenvolvimento e inovação”, alega Moraes. Em paralelo à simplificação da forma como os impostos são pagos a associação defende a eliminação de resíduos tributários na cadeia produtiva.

Enquanto a reforma não sai uma das saídas, defende Moraes, é aumentar a alíquota da restituição de impostos pagos por exportadores, dentro de regime conhecido como Reintegra – hoje de simbólico 0,1%.

Ao ocorrer em momento no qual o buraco nas contas públicas federais, junto com a quebradeira nos Estados, impossibilita cortes no montante de impostos pagos – hoje equivalente a pouco mais de 35% do PIB – as discussões em torno da reforma tributária acabaram levando os holofotes a problemas que vão além da carga de impostos.

Pesquisa recente da CNI mostra que oito em cada dez empresas do setor reprovam a qualidade do sistema tributário

em todos os seus aspectos: número de tributos, simplicidade, estabilidade de regras, transparência, direitos e garantias e segurança jurídica.

Para João Eloi Olenike, presidente-executivo do IBPT, “já ajudará bastante se a reforma conseguir acabar com parte das obrigações tributárias. A lei é rígida em relação a essas obrigações e impõe multas pesadas. Nosso modelo não é muito claro sobre como as questões tributárias são julgadas, o que gera uma insegurança jurídica prejudicial aos investimentos”.

Para ele “as regras do jogo dependem de qual tribunal vai julgar, quem vai julgar, quando vai julgar e o que vai ser julgado”.

Na sequência da carga tributária excessiva, mencionada por quase nove a cada dez industriais como o principal problema do sistema, a tributação em cascata – ou seja, incidência de tributos sobre outros tributos – e o custo elevado do recolhimento de tributos surgem como as maiores deficiências apontadas por empresários da indústria, de acordo com a sondagem da CNI.

Fernando Pimentel, presidente da Abit, associação que congrega as empresas da indústria têxtil e de confecções, “para as empresas a reforma tributária, dependendo obviamente da forma como será conduzida, é mais importante do que a reforma da Previdência”.

Segundo ele levantamento sobre as contratações no setor de 2005 a 2017 mostrou diferença “incrível” da curva de crescimento nas categorias de advogados e contadores em relação à de engenheiros e técnicos: “Isso mostra que as empresas trabalham para servir ao governo”, lamenta Pimentel.

A exemplo da Anfavea as entidades industriais ainda examinam as propostas de reforma tributária. Há um entendimento comum de que a ideia de diminuir a quantidade de impostos ajudará a aliviar bastante as obrigações que acompanham os tributos.

Na Abimaq, associação que representa a indústria de bens de capital mecânicos, espera-se que, por si só, a simplificação

tributária ajude a eliminar um quarto do chamado Custo Brasil.

Todos também concordam, no entanto, que, por sua grande complexidade a matéria tende a se arrastar e dificilmente será aprovada antes de meados do ano que vem.

O desafio será reformar o sistema preservando a arrecadação, o que exigirá discussões sobre transferência de cargas pelos setores. Eventuais desonerações de algumas atividades terão que ser compensadas pela oneração de outras, de modo que disputas setoriais tendem a ser aguçadas.

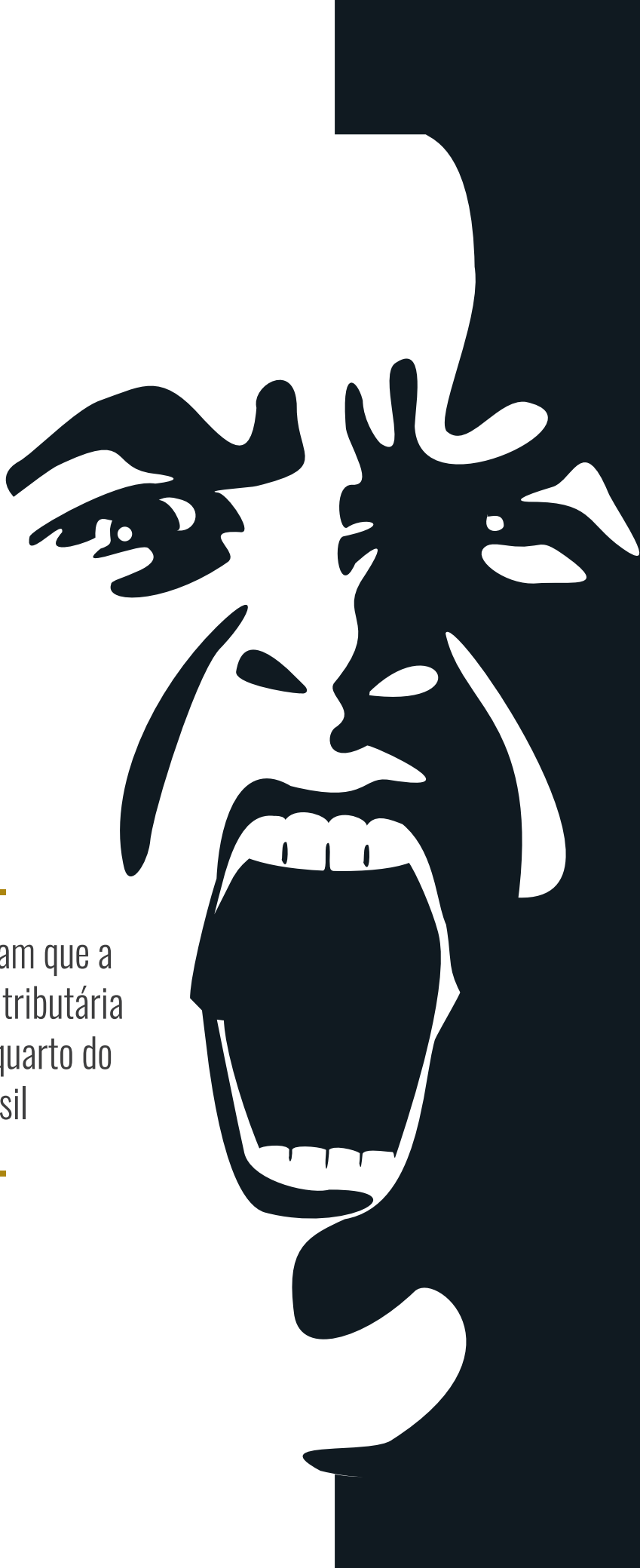
Em paralelo governadores e prefeitos colocarão seus argumentos, e todo capital político, na mesa para não perderem recursos na distribuição dos impostos arrecadados. "Os grupos de interesse são maiores do que na reforma da Previdência", calcula Mário Bernardini, diretor de competitividade da Abimaq.

Para Moraes, da Anfavea, não será trivial corrigir o sistema sem desorganizar a economia. "Há a questão da responsabilidade fiscal e a questão política dos

Cálculos da Abimaq apontam que a complexidade da estrutura tributária responde sozinha por um quarto do chamado Custo Brasil

Estados. O ponto positivo é que todo mundo concorda que é preciso enfrentar o problema."

Na avaliação de Pimentel, da Abit, a discussão vai longe. "Não vai ser simples. Mexe no queijo dos municípios, Estados e União. Muito possivelmente uma ambição maior terá que ceder espaço a algo mais factível e palatável." ■





Yasmine Assef, diretora de programa da unidade de energia do Grupo Renault

PhD em Engenharia elétrica e eletrônica pela École Supérieure d'Électricité da França, chegou ao Grupo Renault em 2016 como gerente da área de serviços de energia do programa de veículos elétricos. Assumiu o atual posto em abril deste ano. Fez carreira em empresas do setor elétrico, como Areva, Alstom Grid e Embix.

1 A sra. lidera a equipe que desenvolve um sistema de carregamento inteligente para veículos elétricos. Do que se trata exatamente?

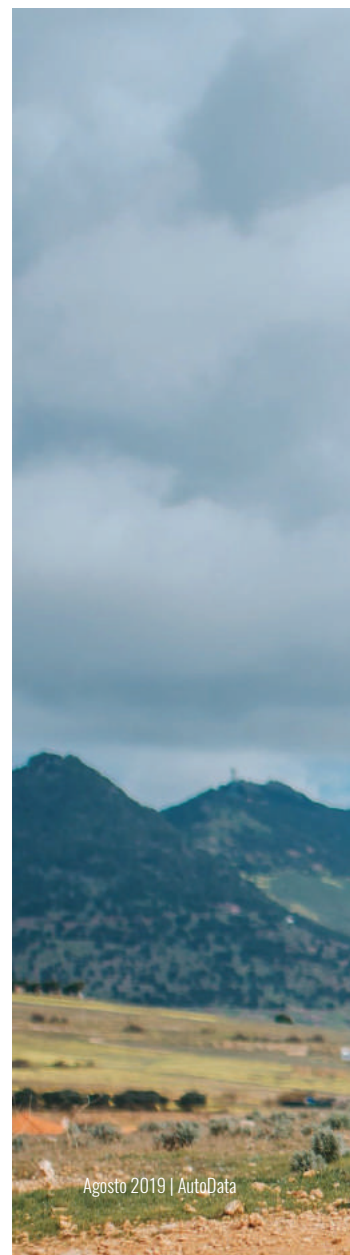
É um sistema que recarrega a bateria do veículo elétrico no melhor momento em termos de demanda, graças à conectividade. Com isso é possível evitar o estresse na rede elétrica e ainda promover o uso de energias renováveis como, por exemplo, geração própria de energia solar ou eólica. Em outras palavras o carregamento se torna flexível e envolve o carro elétrico no equilíbrio de oferta e demanda da rede.

2 Quais as vantagens desse sistema?

O setor de energia está enfrentando duas tendências: aumento na demanda de eletricidade e desenvolvimento de energias renováveis, intermitentes e dispersas, que são muito mais difíceis de controlar do que as convencionais. Ou seja: há uma demanda maior e uma produção de eletricidade mais flutuante. Assim um equilíbrio em tempo real do consumo com a produção é essencial para manter a rede elétrica funcional.

3 Algum benefício ao dono do carro?

Sem dúvida, pois o carregamento inteligente permite que o motorista reduza o custo do uso de seu veículo elétrico ao evitar que o carregamento ocorra nos períodos em que a tarifa de eletricidade estiver mais cara pela maior demanda. Além disso os proprietários podem até receber créditos por ajudar a reequilibrar a rede, graças ao carregamento bidirecional.



4

Como isso funciona?

Com ele o carro passa a ser uma parte integrante da rede elétrica: pode armazenar um excedente de energia renovável e enviá-lo de volta para a rede quando há maior uso de eletricidade. Esse princípio, chamado de V2G, é fundamental para o uso de veículos elétricos em larga escala e com custos reduzidos. Multiplique os atuais 40 kWh armazenados em uma bateria do Zoe por uma frota de vários milhares de veículos elétricos: você terá um significativo banco de energia que ajudará a estabilizar a rede e a assimilar as energias renováveis.

5

Já há uso prático deste sistema?

Quatro protótipos com esta tecnologia estão em teste na cidade de Utrecht, na Holanda, e na Ilha da Madeira, em Portugal, desde o início deste ano. Esses modelos são equipados com sistema V2G que podem transformar a corrente contínua da bateria em corrente alternada para uso pela rede. Na Ilha da Madeira temos ainda mais dezoito veículos como parte de um programa piloto de carregamento inteligente.





21 E 22
OUT. 2019
HOTEL TRANSAMÉRICA

INSCRIÇÕES
ABERTAS

CONGRESSO AUTODATA **2020** **PERSPECTIVAS**

O Brasil e a indústria automotiva atravessam um momento delicado da sua história. Por isto, conhecer as novas perspectivas desse mercado desafiador é um movimento absolutamente necessário neste momento.

O **Congresso AutoData Perspectivas 2020** reunirá **34 dos principais executivos brasileiros** do setor automotivo para mostrar seu ponto de vista a respeito do futuro de curto prazo do mercado brasileiro e do Mercosul. Este é o momento exato para conhecer as projeções destas empresas e planejar os próximos passos da sua estratégia frente aos desafios do próximo ano.

PROGRAMAÇÃO*

SEGUNDA-FEIRA • 21/OUT

- 08h00/08h30 – Abertura Oficial AutoData (Márcio Stéfani, publisher de AutoData)
- 08h30/09h10 – Setor Automotivo, Perspectivas 2019 (Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea)
- 09h10/10h20 – Mesa redonda de montadoras de veículos comerciais (Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus + 2 montadoras entre Mercedes-Benz do Brasil, Scania, Volvo, Daf ou Iveco)
- 10h20/11h00 – Painel de máquinas agrícolas e de construção (Luiz Marcelo Daniel, presidente da Volvo CE; Rodrigo Junqueira, vice-presidente de vendas da AGCO América do Sul e Thiago Wrubleski, diretor de portfólio de produtos da CNH Industrial)
- 11h00/11h30 – Intervalo Café/circulação
- 11h30/13h00 – Mesa redonda de montadoras de automóveis e Comerciais Leves (Carlos Zarlenga, presidente da General Motors Mercosul; Mauro Correia, presidente da CAOA Montadora; Pablo Di Si, presidente da Volkswagen América do Sul e Ricardo Gondo, presidente da Renault)
- 13h00/14h30 – Almoço
- 14h30/14h45 – Boas vindas Patrocinador Master
- 14h45/15h20 – Painel de motores diesel (Luiz Pasquotto, presidente da Cummins; Thomas Puschel, diretor comercial da MWM e Marco Rangel, presidente da FPT)
- 15h20/16h00 – Mesa Redonda perspectivas motocicletas (Marcos Zaven Fermaniam, presidente da Abraciclo; mais representantes de Honda, Suzuki e Yamaha)
- 16h00/16h30 – Intervalo café/circulação
- 16h30/17h20 – Painel de concessionários (Alarico Assumpção Júnior, presidente da Fenabrave; Paulo Rossi, presidente da ABAC; Luiz Montenegro, presidente da ANEF e Rodnei Bernardino de Souza, diretor de financiamentos de veículos do Banco Itaú)
- 17h20 – Encerramento

TERÇA-FEIRA • 22/OUT

- 08h00/08h30 – Abertura
- 08h30/09h10 – Perspectivas do setor de autopeças para 2020 (Gábor Deák, diretor e conselheiro do Sindipeças)
- 09h10/10h20 – Mesa redonda de montadoras de veículos comerciais (3 montadoras entre Mercedes-Benz do Brasil, Scania, Volvo, Daf ou Iveco)
- 10h20/11h00 – Perspectivas de curto prazo do setor automotivo (Ricardo Bacellar, diretor da área automotiva da KPMG)
- 11h00/11h30 – Intervalo Café/circulação
- 11h30/13h00 – Mesa redonda de montadoras de automóveis e Comerciais Leves (Antonio Filosa, presidente da FCA Latin America; Marco Silva, presidente da Nissan; Miguel Fonseca, vice-presidente comercial da Toyota; Rogelio Golfarb, vice-presidente de Assuntos Governamentais e Comunicação Estratégica da Ford)
- 13h00/14h30 – Almoço
- 14h30/14h45 – Boas vindas patrocinador Master
- 14h45/15h20 – Painel de perspectivas Sistemistas (Besalier Botelho, presidente da Bosch; Raul Germany, presidente da Dana; Antônio Carlos Galvão, presidente da Eaton e Alexandre Abage, presidente da Neo Rodas)
- 15h20/16h00 – Palestra Brasil, perspectivas financeiras 2020 (Fernando Machado Gonçalves, economista Banco Itaú)
- 16h00/16h30 – Intervalo café/circulação
- 16h30/17h20 – Painel de perspectivas veículos Premium/importados (José Luiz Gandini, presidente da Abeifa e da Kia Motors; Johannes Roscheck, presidente da Audi; Aksel Krieger, presidente da BMW; e Holger Marquardt, diretor geral da Mercedes-Benz Automóveis)
- 17h20 – Encerramento

*Programação sujeito a confirmação.

GARANTA JÁ O SEU LUGAR!

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

(11) 2533-4780 • seminarios@autodata.com.br • www.autodata.com.br

Patrocínio



BOSCH
Tecnologia para a vida



Delphi
Technologies

DENSO
Crafting the Core



HONDA
The Power of Dreams



MULTITECH
Engenharia 4.0



Nemak
Innovative Lightweighting



RENAULT
Passion for life

SCHAEFFLER



Caminhões
Ônibus



Volkswagen

Apoio

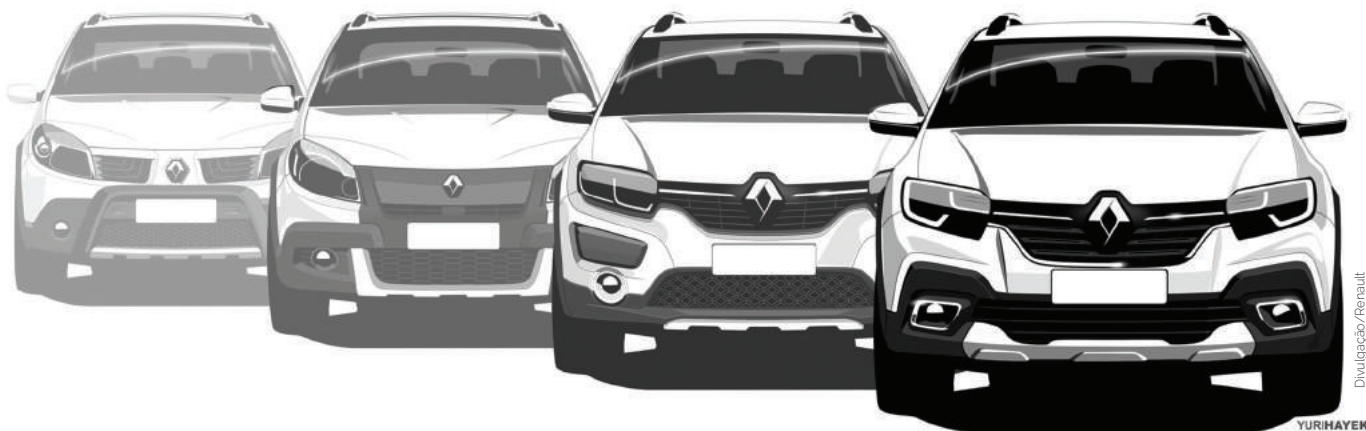
Realização

Organização



AutoData
Seminários





Os caça-Onix

Renault usa o tempo a seu favor e se antecipa à chegada dos novos Hyundai e Chevrolet, prenúncio de interessante batalha nos compactos

A Renault aproveitou as férias coletivas do fim do ano passado para modernizar a linha de produção de automóveis do complexo industrial Ayrton Senna, em São José dos Pinhais, PR: são duzentos novos robôs operando ali. O resultado chegou agora, seis meses depois, representado pela linha 2020 de Sandero, Logan e Stepway – que consumiram parte não revelada do investimento total de R\$ 3,2 bilhões para o período 2017-2019.

Os modelos ganharam visual renovado mas a principal novidade é o câmbio CVT, disponível nas versões intermediárias e topo de linha com motor 1.6 de 118 cv. As versões de entrada com motor 1.0 de 82 cv continuam só com câmbio manual.

O presidente Ricardo Gondo foi precavido e não revelou projeções de vendas, mas disse que a expectativa é a de crescer os volumes para o varejo em lugar das vendas diretas: “Aplicamos forte trabalho de treinamento com os vendedores de toda a rede para a linha 2020: queremos transmitir as novidades aos consumidores

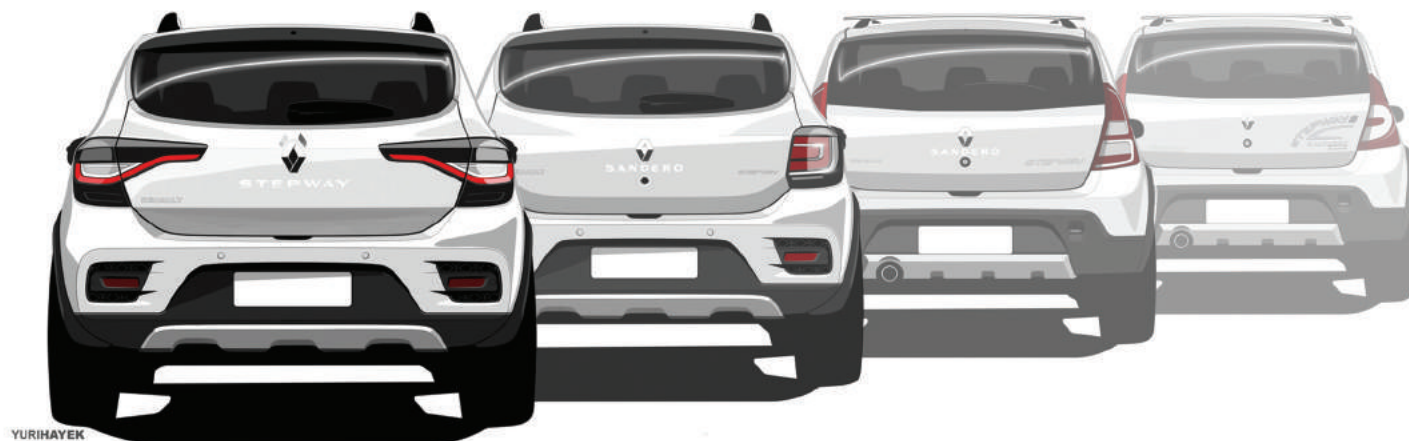
e assim crescer as vendas no showroom”.

O Centro de Design da Renault em São Paulo foi o responsável pelas mudanças – a maior parte discretas – do estilo. Internamente a Renault aposta em um novo acabamento todo preto em busca de maior sofisticação e também na nova central multimídia.

“CROSS LIGHT”

Os Sandero e Logan CVT têm suspensão 40 mm mais alta do que os modelos manuais, adotando mesmo conjunto do Stepway. Por fora têm moldura da caixa de rodas igual à do aventureiro, deixando os veículos com visual, segundo a montadora, de “Cross light”.

No caso do aventureiro o CVT equipa duas de suas três versões. Assim como já ocorria na prática o modelo 2020 definitivamente abandona o prenome Sandero, tornando-se simplesmente Stepway. Segundo o diretor de marketing Frederico Goyret “o modelo foi homologado como SUV porque atende às exigências do Inmetro em quesitos como ângulo de



entrada, saída e de transição. Faremos uma forte campanha publicitária em cima disso" – com tratamento à parte, como se o Stepway não fosse um... Sandero.

Para ele a transmissão CVT representará 75% do total das vendas da versão aventureira.

Para impulsionar os volumes da linha 2020 a Renault oferecerá descontos de R\$ 1 mil para os clientes que optarem pelo Banco Renault no financiamento. Quem já tiver um Renault seminovo e aceitar o

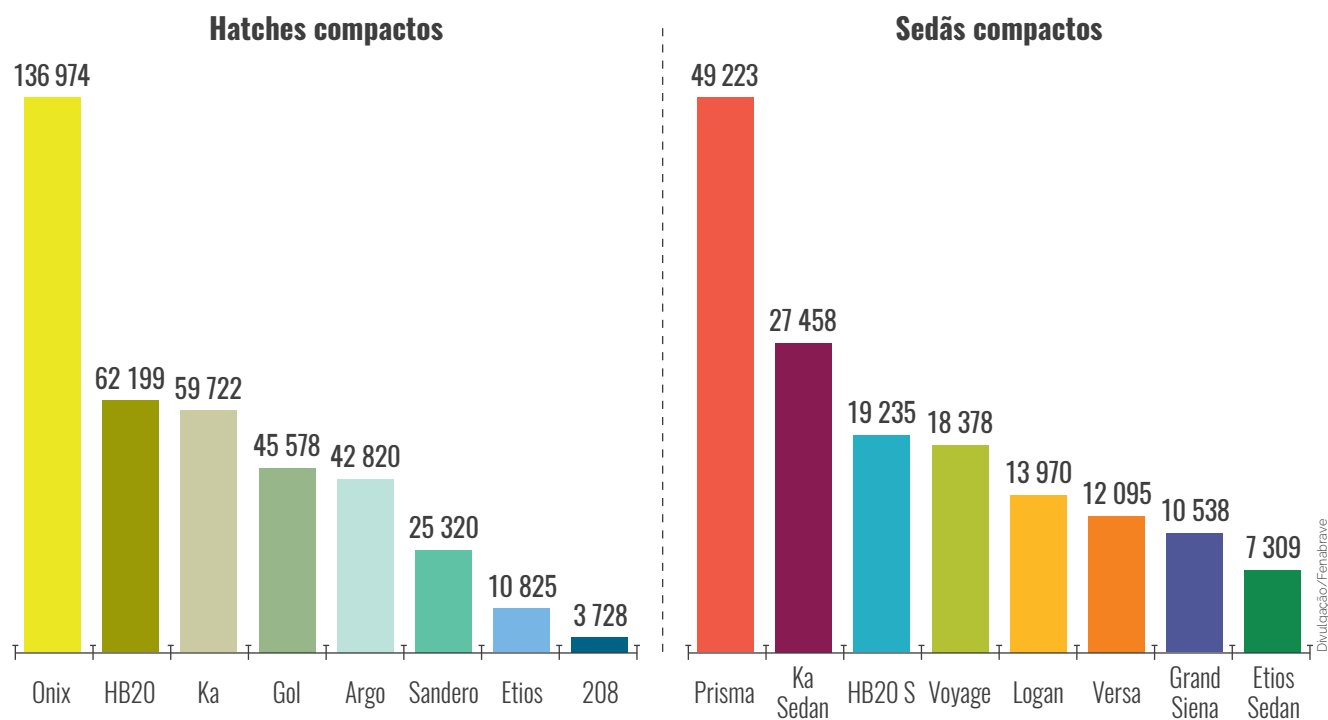
sistema Troca Fácil de fidelidade terá desconto maior, de até R\$ 2 mil.

CHUMBO GROSSO

A Renault projeta que as novidades responderão por novo recorde de participação de mercado em 2019, quebrando o melhor índice, 8,7%, alcançado no ano passado. Gondo novamente economiza números mas celebra: "No primeiro semestre conquistamos 9,1% e para o resto do ano a meta é crescer ainda mais".

Goleada da Chevrolet

Vendas ao mercado interno - Janeiro a julho de 2019 - Em unidades



Os preços dos novos Renault

Sandero 2020



Life 1.0	R\$ 46 mil 990
Zen 1.0	R\$ 49 mil 990
Zen 1.6	R\$ 55 mil 990
Zen 1.6 CVT X-Tronic	R\$ 62 mil 990
Intense 1.6 CVT X-Tronic	R\$ 65 mil 490
RS 2.0	R\$ 69 mil 690



Logan 2020

Life 1.0	R\$ 50 mil 490
Zen 1.0	R\$ 53 mil 490
Zen 1.6	R\$ 59 mil 490
Zen 1.6 CVT X-Tronic	R\$ 66 mil 490
Intense 1.6 CVT X-Tronic	R\$ 68 mil 990
Iconic 1.6 CVT X-Tronic	R\$ 71 mil 090



Stepway 2020

Zen 1.6	R\$ 61 mil 190
Intense 1.6 CVT X-Tronic	R\$ 70 mil 990
Iconic 1.6 CVT X-Tronic	R\$ 73 mil 090

O executivo calcula chegar aos 10% de participação até 2022: "É interessante estar na quarta posição, mas nunca trabalhamos pensando nisso. Nosso foco sempre foi manter crescimento consistente ano a ano, e tanto faz se isso representar quarto ou quinto lugar do ranking".

Para isso a Renault espera contar com o benefício do tempo e do fator novidade: ela sabe muitíssimo bem que em breve terá de enfrentar chumbo grosso, e do tipo mais grosso que existe, na acirrada categoria em que estão Sandero, Logan e, vá lá, Stepway.

Isso simplesmente porque os dois líderes da faixa, Onix e HB20, também terão suas novas versões lançadas neste segundo semestre, e não estão para brincadeira, amigo: sua renovação será muito mais aprofundada do que foi a apresentada pela Renault para seus modelos.

E a encenca a enfrentar é que hoje o líder Onix, mesmo com o cliente sabedor há tempos desta futura renovação, vende a cada dia mais. De janeiro a julho simplesmente humilhou a concorrência sem dó, com 137 mil unidades licenciadas segundo a Fenabreve – o que significa mais do que HB20 e Sandero juntos, e ainda sobra troco para incluir no cálculo também todas as vendas do VW Gol no mesmo período.

Nos sedãs o Prisma acompanhou o irmão e não deu bola à concorrência, sendo que aqui o HB20 S ainda perde do Ka Sedã. E nesta faixa de mercado igualmente as vendas do Hyundai e do Renault juntas nem chegam perto das do Chevrolet, que novamente precisam do total de um VW, o Voyage, para emparelhar com o campeão.

Não é por outra razão que a Renault sequer mencionou sonhar com a liderança: a missão verdadeira para os modelos 2020, na dura realidade do mercado, é não ver a distância aumentar ainda mais, o que já representará uma vitória. E para isso a sua chegada ao mercado mesmo que poucos meses antes dos novos concorrentes já é uma belíssima estratégia. ■

MWM NO PRÊMIO AUTODATA 2019

NOSSA TRADIÇÃO EM ALTA TECNOLOGIA
E DESEMPENHO MERECE SEU VOTO.

Reduza a velocidade, preserve a vida.



Categoria Powertrain

Lançamento da nova linha
de Grupos Geradores



Categoria Marketing

Lançamento da Loja MWM online
de Peças de Reposição

Contamos com seu voto.



mwm.com.br





Divulgação/Fiat

Toro não quer repetir o efeito EcoSport

A picape que inaugurou um segmento, o SUP, de Sport Utility Pickup, espera com otimismo a concorrência no ano que vem e não vê espaço para deixar a liderança

O sucesso na venda de picapes inspira confiança na Fiat com sua Toro. Lançada em 2016 inaugurou um segmento, ou sub-segmento de picapes, cuja fórmula é entregar os mesmos atributos de robustez com um toque de praticidade, conforto e modernidade para uso urbano a um preço imbatível frente à tradicional concorrência.

A moda pegou e os competidores prepararam suas armas. A Volkswagen já apresentou uma nova picape do porte da Toro, a Tarok, que tem início de produção confirmada para o ano que vem. GM e Hyundai já demonstraram interesse em produto semelhante. Em segredo, outras fabricantes também realizam estudos para entrar na festa.

Mesmo navegando praticamente sozinha nesta nova tendência do mercado nacional – o único oponente que faz oferta semelhante é o Renault Oroch – o terreno da Toro ainda é cheio de obstáculos e incertezas. E reside nessas dificuldades a principal fortaleza da Fiat: a experiência com o ótimo desempenho do produto no mercado.

"A aposta na Toro quebrou muitos paradigmas na Fiat", avaliou Rafael Filon, gerente de marketing para veículos leves e profissionais, responsável pelo lançamento do modelo 2020, com pequenas mudanças como a adoção de nova central multimídia

e versão com capota rígida, chamada de Ultra, que começa a ser vendida no fim do ano.

O primeiro paradigma foi com o design, bastante avançado à época com o conjunto de faróis desmembrado em três, o porte mais compacto e ao mesmo tempo robusto do projeto. "No início houve questionamentos com a proposta, moderna demais. Nos perguntávamos se o público estava preparado." Mas aquilo que gerou incertezas antes de seu lançamento já é uma realidade consolidada com 29% de participação nas picapes no ano passado, com quase 58,5 mil unidades vendidas.

A Toro é o primeiro puro-sangue Fiat a ser vendido acima dos R\$ 100 mil – a Freemont, uma derivação de veículos do portfólio da FCA, foi o primeiro nessa nova fase – e quebrou outro paradigma na rede, que investiu na capacitação dos seus representantes de vendas para atender as novas exigências da clientela. Além disso, teve que lidar na oficina com manutenção de motores diesel.

"Essas novidades serviram de aprendizado para todos nós, inclusive na definição de portfólio. No início oferecíamos uma versão da Toro com motor a diesel e transmissão manual. Tivemos que retirar do catálogo porque a aceitação não foi a esperada."

SINERGIA

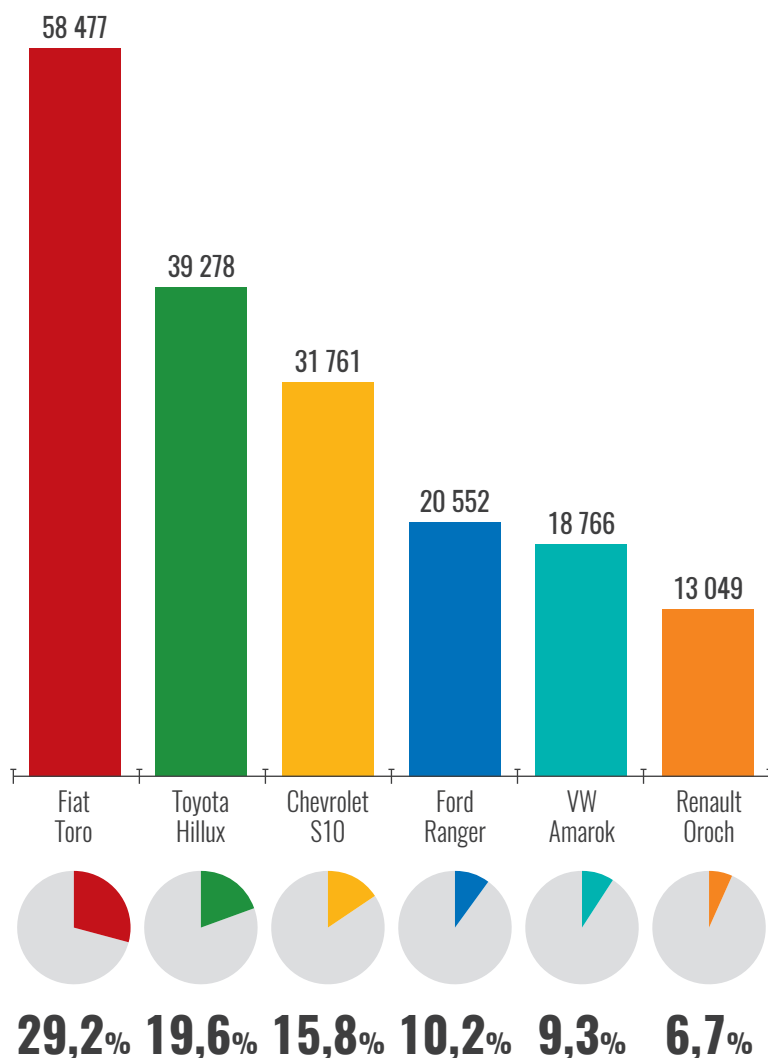
A concepção desse projeto é o resultado do entusiasmo pelo desempenho relevante da Fiat nas picapes derivadas de automóveis, com a Strada, além da capacidade produtiva e de engenharia da fábrica da FCA em Goiana, PE, que produz os modelos Jeep, cuja plataforma é a razão da existência da Toro.

"Desde muito tempo estudamos possibilidades de explorar novas oportunidades no mercado. Está no DNA da Fiat. A sinergia da FCA ao compartilhar plataformas com características off-road permitiu chegarmos na frente com um produto realmente interessante."

Completando seu quarto ano de aprendizado com o modelo 2020, a Fiat segue

Venda de picapes em 2018

Fonte/Fenabrave



Fiat Toro 2020: os preços.

★ Versão nova

★ Endurance 1.8 Flex MT5	R\$ 92 990
Endurance 1.8 Flex AT6	R\$ 98 990
★ Endurance 2.0 Diesel AT9 4x4	R\$ 129 990
Freedom 1.8 Flex AT6	R\$ 109 990
Freedom 1.8 Flex AT6 S-Design	R\$ 114 990
Freedom 2.0 Diesel AT9 4x4	R\$ 140 990
Freedom 2.0 Diesel AT9 4x4 S-Design	R\$ 145 990
Volcano 2.4 Flex AT9	R\$ 122 990
Volcano 2.0 Diesel AT9 4x4	R\$ 152 990
Ranch 2.0 Diesel AT9 4x4	R\$ 159 990

confiante no futuro desse segmento que inaugurou. A história da Ford com o EcoSport, que também inaugurou um segmento no País e após muitos anos enfrentou feroz concorrência contra uma safra de novos SUVs da sua categoria, não se repetirá, diz Filon.

"A chegada de concorrentes, se mantiverem os prazos anunciados, coincidirá com o lançamento de uma novíssima Toro. Temos a chance do novo produto chegar ainda mais evoluído que os potenciais concorrentes."

As razões são muitas e algumas residem na já mencionada experiência acumulada e na oferta mais acertada para as exigências e bolsos dos consumidores. E também porque neste momento a Fiat tem convicção de que há pouco espaço para inovações que tragam realmente algo inédito no universo dessa categoria de picape.

A capacidade de carga de uma tonelada permite oferecer uma caçamba com 820 litros, no caso da Toro. Segundo a Fiat a tampa de duas lâminas que facilita o acesso ao assoalho da caçamba é a última grande novidade que o espaço de carga poderá receber.

A Volkswagen Tarok, por outro lado, surpreendeu mostrando uma segunda porta traseira que permite o acesso da caçamba à cabine, possibilitando rebater os bancos traseiros para acomodar mais carga.

"Pode surpreender, mas já conhecíamos essa solução pois um produto FCA nos

Estados Unidos utiliza o mesmo sistema."

Os principais avanços se darão no powertrain e na cabine quando a nova safra de SUPs começar a aparecer, no início da próxima década. "O desafio estará em desvincular a necessidade de motor diesel em veículo com tração 4x4. Um motor turbo movido a etanol pode ter espaço nesse mercado." A Fiat está justamente desenvolvendo um propulsor com essas características.

Já no habitáculo o desafio é comum a todos os fabricantes: infotainment, painéis digitais, integração de sistemas eletrônicos, novos materiais.

A expectativa é grande porque o segmento de picapes médias ou grandes – como é a classificação da Fenabreve – tem registrado crescimento muito por conta do desempenho da Toro.

Com a linha 2020 a expectativa da Fiat é superar os 30% de participação no segmento e não deixar mais esse patamar: "A meta é que de cada três picapes vendidas nesse segmento uma seja Toro".

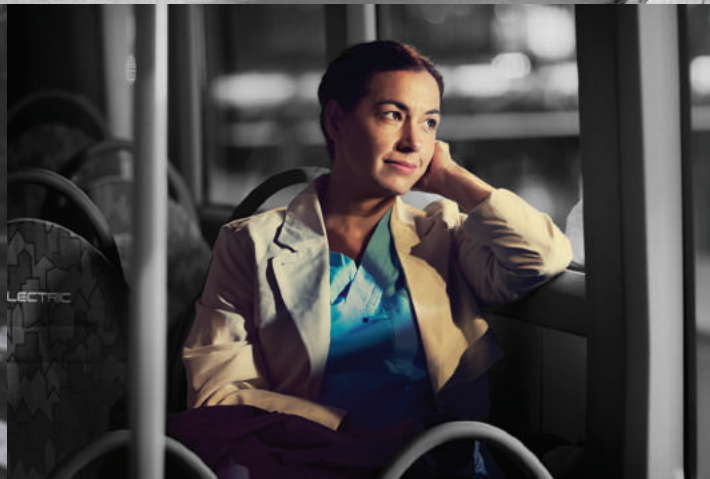
Assim como aconteceu com os SUVs compactos as picapes médias surgem como a um novo e rentável filão a ser explorado. A próxima década mostrará se a Fiat, a Toro, seus concorrentes e o atual desejo do consumidor estavam certos. ■

TUDO COMEÇA COM T
O sossego da Toro, que não se abala com a Renault Oroch, pode acabar quando a VW Tarok chegar, no ano que vem





**Movendo
vidas para
transformar
o futuro.**



40
ANOS
VOLVO NO BRASIL

As pessoas estão no centro de tudo o que fazemos.
Há 40 anos, a Volvo trabalha com paixão e inovação
para desenvolver soluções seguras e de qualidade.
São 4 décadas transformando o futuro do nosso país.

BEM VINDO AO UNIVERSO DESCONHECIDO



Nissan inicia venda regular do elétrico Leaf na América do Sul e adentra mercado que por enquanto oferece mais perguntas do que respostas sobre demanda

Desde a segunda quinzena de julho a Nissan comercializa no Brasil regularmente o elétrico Leaf, modelo que desde 2010, seu ano de lançamento, ganhou força e repercussão em mercados importantes na Ásia e na América do Norte, somando ao todo quatrocentas mil unidades vendidas, o que, pelas contas da fabricante, representa o maior volume de vendas do mundo no segmento.

Se no mercado global o veículo conquistou espaço na esteira de políticas públicas adotadas para incentivar a eletrificação, no Brasil, por outro lado, a Nissan enfrentará barreiras – não para massificar a venda de um automóvel que pertence a

um segmento que no primeiro semestre, segundo a Anfavea, vendeu 26 unidades, mas para poder vender, até dezembro, o lote inicial de duzentas unidades que encomendou da fábrica mantida em Sunderland, na Inglaterra, uma das três onde o Leaf é produzido ao lado de Oppama, no Japão, e Tennessee, nos Estados Unidos.

A experiência adquirida depois de ter desbravado o mercado no Exterior há quase uma década de nada serve para o mercado brasileiro em termos comerciais. A montadora reconhece que está entrando em universo desconhecido e estuda maneiras de tornar o seu modelo elétrico atrativo ao consumidor brasileiro.



Divulgação/Nissan

PEDALA, ROBINHO

Na chamada Leaf House, em avenida chique de São Paulo, um café é prêmio para o cliente que gera a energia suficiente para a máquina pedalando uma bicicleta ergométrica



"Ainda não entendemos este mercado", reconheceu Marco Silva, presidente da montadora, tão logo subiu ao palco armado na chamada Leaf House, uma casa localizada na Avenida Europa – famoso endereço paulistano por concentrar concessionárias de marcas de luxo – para divulgar o veículo e ações da empresa no campo da eletrificação.

"Vamos começar com duzentas unidades e a expectativa é vendermos pouco menos do que isso até o final do ano, porque o preço e a estrutura para veículos elétricos no País ainda representam entrave ao desenvolvimento de um mercado doméstico de elétricos aqui e também na América do Sul."

O Leaf é vendido a R\$ 195 mil, preço maior do que o praticado durante breve período de pré-venda iniciado no Salão do Automóvel em novembro de 2018, R\$ 178,4 mil. "Premiamos com um preço menor quem acreditou primeiro no potencial no veículo", alegou Silva.

Mas os *early adopters* pagaram o preço – ou melhor, não pagaram – pelo ineditismo: na verdade o Leaf está mais caro porque a montadora agora optou por incluir carregador residencial com serviço de instalação incluso aos compradores.

Das 183 concessionárias Nissan do País apenas sete foram escolhidas para vender o Leaf – duas em São Paulo e uma no Rio de Janeiro, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Distrito Federal.

PESQUISA

Antes do lançamento a fabricante encomendou pesquisa de mercado acerca dos interesses e anseios dos sul-americanos a respeito dos elétricos. O resultado contrasta falta de informação com o desejo, ainda assim, de se comprar um veículo deste tipo.

Segundo o levantamento 40% dos entrevistados nunca ouviram falar em carros elétricos e desconhecem o seu funcionamento. No entanto, quando perguntados a respeito da possibilidade de comprar um veículo elétrico, 56% afirmaram que têm esse desejo.

Marco Silva considera esses dados como argumento forte o suficiente para que haja cautela com relação aos prognósticos de vendas neste primeiro período de venda regular do Leaf no continente. "Em outubro faremos uma espécie de balanço das vendas para, a partir do cenário observado, fazer mais pedidos ou postergar a chegada de novas unidades."

O tom de precaução adotado pelo presidente da companhia é compartilhado por outros executivos do setor quando o assunto é veículo elétrico no Brasil. De acordo com pesquisa elaborada pela KMPG em parceria com AutoData (*veja edição 357*) 46,5% dos executivos do setor entrevistados concordam parcialmente ser viável a oferta de veículos elétricos no Brasil apesar dos elevados custos de produção, importação e elevada carga tributária. Apenas 19,14% dos entrevistados concordam plenamente com a viabilidade da oferta.

A fatia restante de entrevistados têm opiniões que variam da discordância à indecisão. Os consumidores ouvidos na pesquisa, por outro lado, se mostraram mais otimistas sobre a aquisição de veículos elétricos: 90% comprariam um veículo elétrico se este fosse oferecido nas mesmas condições comerciais dos atuais modelos a combustão.

O Nissan Leaf vendido no Brasil é o da segunda geração e será ofertado em apenas uma versão. O e-powertrain gera, segundo a fabricante, 149 cavalos.

Segundo Ricardo Abe, gerente sênior de engenharia, a nova bateria foi desenvolvida

de modo a reduzir o custo de abastecimento do veículo na comparação com um hatch médio de mesmas proporções: "O Leaf é um veículo que se paga. Na comparação com outro modelo do mesmo tamanho, com motor a combustão, é possível economizar cerca de R\$ 10 mil reais ao ano porque seu custo com abastecimento é três vezes e meia menor".

A Nissan afirma que o Leaf tem autonomia de 389 quilômetros no ciclo WLTP, baseado em testes de condução real em baixas e altas rotações, e de 240 quilômetros no ciclo estadunidense, que simula direção em rodovias em velocidade constante. Considerando o preço médio da energia elétrica no Estado de São Paulo, com o quilowatt custando R\$ 0,516 segundo dados da Aneel, a Agência Nacional de Energia Elétrica, uma carga completa na bateria do Leaf, projetada para armazenar 40 kW, custaria R\$ 20,64.

Percorrer os mesmos 240 quilômetros com um Volkswagen Golf equipado com motor de 150 cv, por exemplo, com consumo em estrada, com etanol, estipulado pelo Inmetro em 9,4 km/l, sairia R\$ 70 com o combustível vendido a preço médio de R\$ 2,75 o litro sugerido pela ANP.

A mesma comparação com gasolina custando R\$ 4,33 e média de consumo

de 13,8 km/l, os 240 km custariam R\$ 75.

O planejamento da matriz da Nissan, no Japão, é a de vender um milhão de unidades de veículos elétricos até 2022, e até lá a oferta da empresa no campo dos elétricos deverá ser composta por vinte modelos. A empresa considera o mercado brasileiro como um agente importante para que o objetivo seja alcançado e por isso tratou de criar ações de marketing.

BOLO OU SORVETE

Uma delas foi projetar imagens na avenida Paulista, em São Paulo, Capital, mas a maioria das iniciativas ocorrem dentro da Leaf House, onde o modelo nasceu para o mercado em meio a cafés e pedaladas – para conseguir a bebida durante o evento de lançamento era preciso montar bicicleta ergométrica que mede a quantidade de energia produzida a partir do exercício.

Com poucas pedaladas se alcançava a meta para o café, mas uma maior disposição era recompensada com bolo ou sorvete *[Nota do Editor: não foi o caso do nosso repórter]*.

Nos cômodos da Leaf House estão dispostas, além de unidades do modelo, carregadores residenciais e monitores com informações técnicas. Há também coworking e área para palestras. ■





ESTÁ CHEGANDO O DOCUMENTO MAIS IMPORTANTE DO SETOR AUTOMOTIVO DESTE ANO.

EDIÇÃO AUTODATA PERSPECTIVAS 2020, O MAIS TRADICIONAL, MELHOR E MAIS COMPLETO DOCUMENTO ECONÔMICO SOBRE AS PERSPECTIVAS DO SETOR AUTOMOTIVO BRASILEIRO, TRAZENDO AS PREVISÕES SOBRE VENDAS, PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO DE TODAS AS MONTADORAS E SISTEMISTAS QUE ATUAM NO BRASIL.

NÃO DEIXE DE PARTICIPAR.

ANUNCIANDO NESTA EDIÇÃO VOCÊ MOSTRARÁ **SUA MARCA** PARA OS PRINCIPAIS EXECUTIVOS E LÍDERES EMPRESARIAIS DO BRASIL.

Fechamento Comercial: 20.09

AutoData
Editora

Ar de dupla zona em desafio único



Fotos: Divulgação/Acervo AD

Sistema dual zone é item desejado pelos brasileiros, mas ainda está longe de contar com ampla oferta no mercado nacional

Até algum tempo atrás ar-condicionado era item opcional na maioria dos carros produzidos e vendidos no Brasil, mas hoje quase não se vê mais veículos sem esse equipamento de conforto, mesmo para os modelos de entrada. A roda, porém, não para de girar e agora o consumidor quer mais: a bola da vez é o ar-condicionado dual zone, que permite que os ocupantes selecionem

duas temperaturas dentro do veículo, de acordo com seu gosto pessoal.

Este item apareceu como o segundo mais desejado pelos compradores na pesquisa GAES 2019 Brazilian Chapter, Global Automotive Executive Survey 2019, realizada pela KPMG em parceria com AutoData (veja edição 357).

A pesquisa ouviu mais de 1 mil consumidores em todo o Brasil, que na sua



Combustão



Movemos milhões de pessoas de forma mais **limpa e eficiente**



Híbrido



Fazemos os veículos gerarem **energia simplesmente dirigindo**



Elétrico



Possibilitamos a mudança para acionamentos **elétricos altamente eficientes**

Com normas mais rigorosas para as emissões globais, várias arquiteturas de propulsão híbrida estão ganhando impulso, onde o motores elétrico são conectados ao motores a combustão e híbridos onde o motor de combustão e o motor elétrico acionam diferentes eixos.

Além das tecnologias avançadas para veículos de combustão, híbridos e elétricos, a crescente linha de produtos da BorgWarner abrange praticamente todas as áreas da propulsão - incluindo motores elétricos, transmissões e eletrônica de potência - ajudando as montadoras em todo o mundo a alcançar um futuro com zero emissões.

borgwarner.com

 **BorgWarner**

Faça revisões no seu veículo regularmente.

maioria tem curso superior completo e renda alta ou média. Este público elencou o dual zone como um dos componentes mais cobiçados, atrás apenas do câmbio automático. Na visão dos executivos que trabalham no setor automotivo, ouvidos na mesma pesquisa, porém, o dual zone não aparece nem entre os cinco primeiros itens que eles acreditam que o cliente em busca de um carro novo deseje.

A popularização do ar-condicionado com este recurso encontra respaldo na oferta do item em modelos vendidos por menos de R\$ 100 mil, o que acabou aproximando os consumidores da tecnologia. No segmento de SUVs compactos, o que mais cresce no Brasil, por exemplo, ele está no Peugeot 2008 e no VW T-Cross. Nos sedãs está no Citroën C4 Lounge, Honda Civic e VW Jetta na maioria de suas versões.

Para Hugo Domingues, gerente geral de marketing de produto Fiat no Brasil, os entraves para aumento da oferta do sistema dual zone em veículos com preços um pouco mais baixos vão além do custo – lembrando que o sistema de ar-condicionado digital é premissa obrigatória para o dual zone.

"Fizemos pesquisas com consumidores de três faixas de preço: de R\$ 35 mil a R\$ 50 mil, R\$ 50 mil a R\$ 75 mil e de R\$ 75 mil a 100 mil. Na primeira o dual zone nem é citado pelos compradores, enquanto na segunda o ar-condicionado digital aparece como um desejo grande mas com uma só temperatura central, sendo que o de duas temperaturas também não tem relevância. Só na faixa acima de R\$ 75 mil é que notamos a demanda dos clientes por esse item, sendo que aqui já está presente em alguns modelos como a Toro."

Pablo Averame, vice-presidente América Latina de produto, mobilidade e serviços conectados do Grupo PSA, segue uma linha de raciocínio parecida, também baseada em pesquisas de mercado. Para ele é necessário entender a elasticidade do quanto o consumidor deseja determinado item e o quanto ele está disposto a pagar por ele – e nesse ponto as contas ainda não fecham.

Sutis diferenças

Tecnicamente o ar-condicionado dual zone não possui muitas diferenças ante o single zone digital em seu sistema de refrigeração. As variações aparecem mesmo na área de controle e resfriamento, dividida em duas. Junto com essa mudança de projeto as fabricantes também precisam instalar um número maior de sensores que avaliam se o sistema está funcionando corretamente.

Segundo Pablo Averame, vice-presidente da PSA, a instalação do ar-condicionado dual zone em um veículo não requer processos adicionais na comparação com o de zona simples digital.

MEIO A MEIO AUMENTA 50%
De acordo com as fabricantes um sistema de ar condicionado digital custa cerca de 30% a mais que o tradicional. O dual zone acrescenta outros 20% à conta.



A Continental completa 60 anos de atuação no Brasil em 2019 e o nosso presente é o seu voto!

Prêmio AutoData 2019

Acesse www.autodata.com.br e escolha a Continental nas categorias:



Melhor Sistemista



Qualidade e Parceria

"Os consumidores podem até desejá-lo, porém, na hora da pesquisa, notamos em muitos casos que os clientes preferem gastar mais com outros itens e não querem pagar a diferença de um ar digital comum para um de zona dupla. Na hora de definir a lista de itens de série de um modelo nós usamos essas pesquisas e, em faixas de preço abaixo de R\$ 80 mil, o dual zone não aparece nem entre os vinte itens mais desejados."

Em média um sistema de ar-condicionado dual zone custa 20% a mais do que um de temperatura única digital e, este, 30% mais ante o analógico, de acordo com Amaury Oliveira, diretor executivo de aftermarket para a América do Sul da Delphi.

"O ar-condicionado digital dual zone é mais caro porque traz mais tecnologia embarcada para alcançar duas temperaturas dentro do veículo. Mas a variação de preço depende do tipo de sistema e da tecnologia que a montadora usa."

Rubim Bonato, diretor do departamento de engenharia de produto da Denso no Brasil, também ressalta que o componente duplo é mais caro, em média 10%, o que dificulta sua popularização. "As montadoras também precisam gastar mais com as validações do componente no veículo e suas calibrações, e isso

gera um custo adicional que precisa ser avaliado."

O diretor da Delphi, de qualquer forma, acredita que é uma questão de tempo para o item avançar em faixas de preço mais abaixo: "Quando a primeira montadora começar a ofertar esse equipamento em veículos de faixas de preço inferiores, será um caminho sem volta".

O diretor da Denso também aposta em um crescimento desse item nos próximos anos e afirma que a empresa busca formas de ampliar sua participação: "Estamos trabalhando para desenvolver sistemas de ar-condicionado dual zone com custos menores".

Para o vice-presidente da PSA o avanço dependerá do posicionamento de cada marca no mercado e de estudos internos para determinar qual o público alvo: "No caso da Peugeot o posicionamento de mercado é o de uma marca mais premium e, por isso, todos os automóveis da marca vendidos no Brasil oferecem esse item. Já a Citroën no Brasil está posicionada como uma marca mais popular e racional e por isso só temos esse item a partir do C4 Lounge, enquanto o Cactus não tem".

Outros modelos abaixo de R\$ 75 mil também oferecem o dual zone, mas são poucos: o VW Polo em sua versão topo de linha é um deles. ■

Argo e Cronos em busca do ar digital de série

Os Fiat Argo e Cronos poderão em breve ter ar-condicionado digital como item de série desde suas versões de entrada – hoje o item é opcional e disponível apenas para as topo de linha. Isso pelo menos no que depender da vontade de Hugo Domingues, gerente geral de marketing de produto Fiat no Brasil. "Vemos boa oportunidade

para aumentar a oferta de ar-condicionado digital de série no segmento de R\$ 50 mil a R\$ 75 mil, onde o desejo dos consumidores por esse item se mostra cada vez maior, bem como a disponibilidade para pagar a mais por isso." Ele atesta que os estudos para isso "já estão em andamento há dois meses, assim como conversas com a equipe de

engenharia argentina, onde produzimos o Cronos". Se o item avançar para as demais versões do hatch e do sedã será possível reduzir os custos pela escala de produção maior, entende o executivo: "Estamos fazendo todas as contas para entender se é realmente viável e, confirmando isso, avançaremos nesse segmento".

AUTO DATA

Empresarial

56

MANGELS

Empresa ampliou fábrica de rodas de alumínio e inaugurou linha de pintura com acabamento em verniz acrílico, tecnologia única na América do Sul

58

MARCOPOLO

Encarroçadora gaúcha aposta na inovação colaborativa com clientes, parceiros, fornecedores e universidades para oferecer mobilidade mais eficiente

60

MULTITTECH

Para assumir algum protagonismo global no setor automotivo, Brasil precisa reduzir seu custo e abrir sua economia de forma gradual

62

ZF

A fusão inteligente de câmeras, sensores e radares permite que veículos sejam capazes não só de ver mas, efetivamente, perceber tudo ao seu entorno

MANGELS INAUGURA INÉDITA LINHA DE PINTURA NA AMÉRICA DO SUL

Fabricante de rodas investe oito milhões de reais para produzir rodas de alumínio com acabamento em verniz acrílico

A Mangels acabou de inaugurar, no dia 7 de agosto, sua nova linha de pintura de rodas de alumínio na unidade de Três Corações, MG. Com investimento da ordem de oito milhões de reais através de recursos próprios, a empresa também ampliou a fábrica de rodas, aumentando a capacidade produtiva para dar respostas mais ágeis ao crescimento da demanda tanto no mercado interno como no externo.

Com a nova linha e ampliação da fábrica, a

Mangels acrescentou mais 4 mil metros quadrados de área construída, passando agora a contar, ao todo, com 70 mil metros quadrados em edificações fabris no município mineiro.

A nova linha de pintura de rodas traz inovações como a possibilidade de produzir rodas de alumínio com acabamento em verniz acrílico. A Mangels é a primeira fábrica OEM na América do Sul a oferecer ao mercado este avançado tipo de acabamento que agrega mais beleza, destaca o design das rodas e atende às atuais e mais exigentes demandas das montadoras que atuam tanto no Brasil quanto em outros mercados em todo o mundo.

“A construção dessa nova linha de pintura só foi possível pela confiança de nossos clientes, pelo comprometimento de nossos cola-



“Plant tour” com os
convidados na nova linha de
pintura da Mangels.



boradores e dedicação de nossos fornecedores. Com esse investimento, a Mangels com toda certeza, está reafirmando a sua competência na fabricação de rodas de alumínio para o mercado global” comenta Fabio Mazzini, Diretor Geral.

Embora o processo de pintura passou a ser mais automatizado, a nova linha também levou a Mangels a contratar e capacitar mais colaboradores que passam a operar em processos produtivos mais padronizados e modernos, em alinhamento com os conceitos da Indústria 4.0.

Iniciada em outubro do ano passado, as obras foram concluídas em menos de um ano. Na solenidade de inauguração, em evento que mobilizou todos os colaboradores, estiveram presentes representantes da maioria das montadoras que atuam no Brasil além de fornecedores estratégicos que contribuíram efetivamente para conclusão da nova linha e ampliação da fábrica em tempo recorde.

A Mangels produz rodas originais para

automóveis e veículos comerciais leves para as maiores montadoras instaladas na América Latina. A empresa é capaz de criar produtos de acordo com as necessidades dos seus clientes, graças à sua avançada tecnologia, que disponibiliza softwares diferenciados capazes de interagir e trocar arquivos com os profissionais de engenharia de qualquer fabricante de veículos.

Ainda no mesmo período, realizamos a ampliação de nossa ferramentaria, o que nos capacitou para desenvolver as ferramentas desde o início de projeto até a construção completa dos moldes de rodas, gerando assim mais confiabilidade, agilidade e competitividade junto aos nossos clientes.

Em seu portfólio, a empresa desenvolve e produz rodas nos mais variados acabamentos, como rodas pintadas, diamantadas e com acabamento premium, atendendo grande parte da demanda nacional. Pela alta qualidade de seus produtos, a Mangels é reconhecida pelos seus clientes, entidades e mídias ligadas ao setor automotivo.

INOVAÇÃO PELO FUTURO DA MOBILIDADE

Uma das maiores encarroçadoras de ônibus do mundo, Marcopolo investe maciçamente em inovação colaborativa com objetivo de oferecer alta eficiência na mobilidade de pessoas

Estar no rol das maiores fabricantes do mundo de carroçarias de ônibus e ser uma das maiores multinacionais do Brasil, além de líder absoluta deste mercado no País, não deixa a Marcopolo acomodada. A empresa investe continua e maciçamente em inovação na busca por um transporte de passageiros mais sustentável e, acima de tudo, eficiente.

A inovação é levada tão a sério na Marcopolo que a empresa tem até uma área exclusivamente dedicada a esse cuidadoso olhar para novos negócios e novas tecnologias. Petras Amaral Santos é o Head de Inovação da Marcopolo e sua missão é buscar parcerias, promover e motivar a inovação tanto dentro da empresa como, também, junto aos clientes, fornecedores, parceiros, universidades e comunidade.

De acordo com Santos, a ideia é promover a inovação colaborativa. Um passo decisivo neste sentido foi a inauguração, em parceria com a Viação Ouro e Prata e as em-



Divulgação/Agência Brasil

Marcopolo investe em inovação para oferecer mais eficiência à mobilidade de pessoas.



presas Rodosoft e Innoscience de um Espaço de Inovação dentro da Tecnopuc, em Porto Alegre, RS. Segundo Santos, o objetivo das empresas é unir clientes, fornecedores, colaboradores e parceiros para juntos desenvolver conceitos e novas maneiras de pensar soluções para os problemas mais latentes do setor de transporte de passageiros.

De acordo com o executivo, o Tecnopuc foi escolhido por ser um ambiente colaborativo, com um DNA e ecossistema de inovação, já que lá é possível interagir com startups, o corpo acadêmico local e usufruir de todos os benefícios desse lugar para criar soluções e oportunidades de negócios para o segmento de transporte rodoviário a partir de novas tecnologias.

Outro passo importante foi a criação, no segundo semestre do ano passado, em parceria com outras empresas do Rio Grande do Sul, do Movimento Hélice. No último dia 12 de julho, foram apresentados os resultados da Fase 1 do projeto que resultou no desenvolvimento de 13 contratos com seis

startups de todo o Brasil em quatro áreas (recursos humanos, marketing/vendas, indústria e logística). Na Fase 2, a intenção é continuar conectando startups e empresas, trazendo mais resultado. Entre os grandes desafios da Fase 2 está o de ajudar a fomentar ainda mais os empreendedores locais, por meio de um programa que ajude a acelerar as ideias de startups, suas soluções, fornecendo condições para que elas encontrem na Serra Gaúcha e no Estado um ecossistema que ofereça condições de desenvolvimento.

Ativando diversas frentes inovadoras para desenvolver soluções de mobilidade de forma sustentável, a Marcopolo lançou recentemente sua nova marca: Marcopolo Rail, voltada exclusivamente para atuação o segmento metroferroviário. A Marcopolo Rail vai se dedicar ao desenvolvimento de soluções e tecnologias para as cabines (carrocerias), o que incluiu inovações em sistemas de aberturas, climatização, layout, assentos, materiais e design relacionado ao setor. ◀

POR UMA ENGENHARIA NACIONAL MAIS FORTE E ATUANTE

Multitech, uma das maiores empresas de engenharia do País, alerta que a redução do Custo Brasil tornará nossa indústria mais competitiva e criativa

Promover a engenharia nacional é uma das bandeiras levantadas pela Multitech, empresa recentemente composta por uma fusão entre a Smarttech e Multicorpos, duas grandes provedoras nacionais de soluções tecnológicas para a indústria automotiva.

De acordo com José Ricardo Nogueira, CEO da Multitech, o processo de manufatura não agrega valor à indústria nacional. “No médio

e longo prazo a atividade de manufatura será totalmente desenvolvida por robôs. Produzir em qualquer parte do mundo tende a ser cada vez mais semelhante, uma vez que o ser humano passa a ser menos relevante neste processo”.

O executivo alerta que é preciso ter um programa de governo para incentivar o desenvolvimento de produtos localmente. “Uma empresa desmonta uma fábrica aqui e em pouco tempo está produzindo em outro local que lhe ofereça melhores condições. Manufatura é commodity. Se você não tiver um bom produto e investir apenas na melhoria da capacidade de produção, que é o que observamos muito no Brasil, é produzir eficiente-



Divulgação/Agência Brasil

Para CEO da Multitech, processo de manufatura não agrega valor à indústria nacional.



mente um produto ruim”.

“A visão da MULTITECH é fazer engenharia no Brasil e, com sua inteligência e recursos tecnológicos, contribuir para que as empresas aperfeiçoem seus produtos e se tornem mais competitivas, fator que consideramos relevante em um País que pretende abrir cada vez mais sua economia”, comenta Nogueira.

O desenvolvimento de soluções tecnológicas localmente permite que os engenheiros brasileiros realizem aqui o mesmo trabalho desenvolvido no exterior, inovando e criando produtos cada vez mais competitivos que tragam benefício para a sociedade.

A Multitech defende que é preciso abrir a economia de forma gradual, fazendo mais acordos como o recente acertado entre a União Europeia e o Mercosul como um primeiro passo para criar condições de se fomentar a engenharia local. De acordo com Nogueira, “cabe ao Estado fazer sua parte, que é reduzir o peso da burocracia, a carga fiscal, a falta de logística e dar mais previsibilidade legal e trabalhista para os agentes econômicos”.

O executivo argumenta que é preciso inserir nossa indústria nas cadeias internacionais e participar dos processos que hoje são dinâmicos. “O Brasil ficou muito voltado para o mercado interno e hoje perdemos a relevância, enquanto países que há 30 anos tinham pouca expressão econômica, como a Coreia do Sul, hoje são potências industriais”.

Para Nogueira, o Brasil precisa ter mais empresas como o Grupo Lochpe-Maxion, Weg entre outras de capital nacional, que investem fortemente no desenvolvimento de produtos aqui com vistas no mercado global. “Estamos acostumados a ver um produto de boa qualidade e dizer ‘é bom porque é importado’. Não somos capazes de fazer coisas boas? Precisamos estimular as empresas a fazerem coisas boas e a melhor forma é expô-las à concorrência”.

A Multitech acredita que a mudança a favor da engenharia brasileira virá com ação do governo que só vai agir se empresas, universidades, classe política e a sociedade pressionarem. “É hora de mudar”, conclui Nogueira. ▶

MUITO ALÉM DA VISÃO

A próxima geração de carros terá poderes extraordinários capazes de fazer inveja até mesmo aos super-heróis do passado

É difícil encontrar alguém que não conheça, nunca tenha visto ou não faça ideia do que seja o "Batmóvel", o indefectível veículo imortalizado no antigo seriado "Batman e Robin", dos anos 1960. Até porque, de 1989 até 2012 o cinema lançou sete novos filmes com o super-herói e nunca deixou de dar uma incrementada no carrão do homem-morcego.

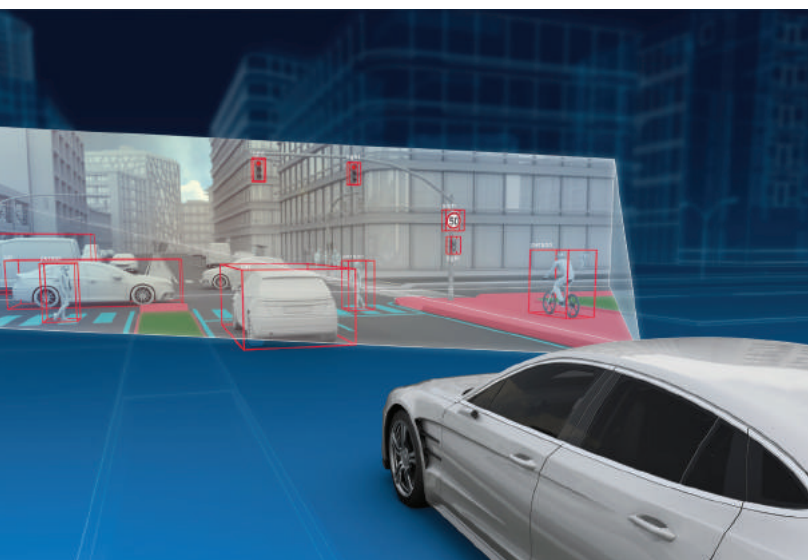
Mas o carro do Batman, equipado com poderes impressionantes que muitas vezes livram o herói de grandes enrascadas, vai ficar tecnologicamente atrasado se comparado com a nova geração de veículos que chegarão ao mercado já na próxima década.

Exceto pelo poder bélico e pela descomunal potência do motor, o "Batmóvel", se pudesse sentir, ficaria com inveja desses novos veículos muito mais ecológicos e, sobretudo, com mais poderes para preservar a vida do condutor, passageiros e pedestres.

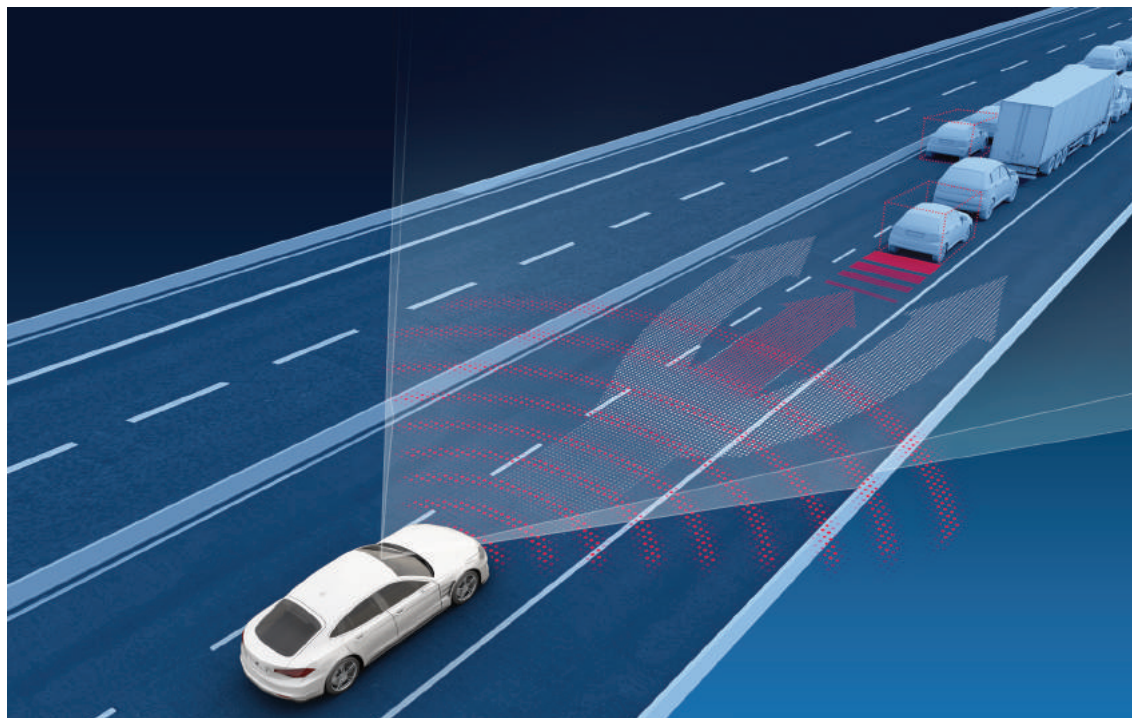
A alta engenharia está trabalhando para dotar os veículos reais com poderes ótimos muito mais interessantes e vitais. A ZF, por exemplo, desenvolveu uma tecnologia de fusão de sensores e radares que, trabalhando em conjunto com sofisticadas câmeras, permite que os carros possam ver e ter uma exata noção de tudo o que acontece em seu entorno, inclusive longe do alcance da visão humana, independente se o tempo está ensolarado, escuro, chuvoso ou com nevoeiro.

O sistema alia sofisticados radares que são capazes de mensurar distância, velocidade e até condições climáticas com câmeras que enxergam e identificam objetos ao seu redor e, para aumentar ainda mais a segurança, a tecnologia de sensores LiDAR

Aliando câmeras, sensores e radares, ZF oferece poderoso conjunto de sentidos aos veículos.



Divulgação/Agência Brasil



(Light Detection And Ranging) trabalha em redundância com esses sistemas.

Aliando câmeras, sensores e radares, a ZF oferece aos carros, veículos comerciais e até máquinas industriais como tratores e empilhadeiras um poderoso conjunto de sentidos, capaz de ampla cobertura de 720 graus (todo o entorno, inclusive em cima e embaixo, são monitorados). Em nome da segurança total e irrestrita, buscando, efetivamente, zero acidentes, os sistemas são redundantes, ou seja, um pedestre ou qualquer tipo de obstáculo é instantaneamente notado por todos equipamentos, fazendo com que estes veículos diminuam a velocidade, desviem, sigam o da frente ou até mesmo parem dependendo da situação, tudo isso com o “olhar” atento destas tecnologias.

Funciona assim: as câmeras são capazes de distinguir precisamente pessoas, veículos, animais, placas e obstruções com alta precisão angular. Dotadas de poderosas lentes, agem como “olhos biônicos em todas as direções”. Radares, por sua vez, têm a função de enxergar a distâncias maiores,

medir velocidade, inclusive, em total escuridão ou condições climáticas desfavoráveis. Já os sensores são capazes de suprir todas as necessidades, gerando assim redobrada segurança para motoristas, passageiros e pedestres.

Deste modo, mais do que enxergar, os sistemas da próxima geração de carros são capazes de sentir e detectar tudo à sua volta, independente de luz e distância. São tecnologias desenvolvidas para equiparem veículos de fases mais elevadas de automação e prontos para o decisivo passo para a automação completa, fase 5, quando os carros prescindirem completamente do motorista.

Além disso, inovadores sensores permitem que os veículos ouçam, e interpretem, sinais de alerta, emergência e sirenes e consigam tanto orientar o motorista como, no modo automação total, executar as manobras necessárias para permitir o fluxo de veículos de socorro. Provavelmente, no próximo filme do homem morcego, para não ficar para trás, o “Batmóvel” também vai ser equipado com esses avançados sistemas. ◀

FCA: AUTONOMIA EM TESTES DE SEGURANÇA NO BRASIL.

Começou a operar na fábrica da FCA de Betim, MG, o Safety Center, área onde são realizados testes de impacto de veículos. A estrutura, com pista de 130 metros de

comprimento em área construída de 7,6 mil metros quadrados, recebeu investimento de R\$ 40 milhões.

Segundo a montadora, o Safety Center é uma

importante conquista que confirma o protagonismo do grupo na região e que contribui para a melhoria e maior agilidade no desenvolvimento, mantendo os níveis de segu-

rança exigidos internacionalmente. Até agora os produtos desenvolvidos na região eram enviados para laboratórios da FCA na Europa ou Estados Unidos.

CLARIOS NASCERÁ EM JANEIRO NO BRASIL

A Johnson Controls tornou-se Clarios no mundo em maio último, mas aqui a mudança completa, envolvendo identidade visual da fábrica de Sorocaba, SP, e alteração da razão social, ocorrerá somente a partir de janeiro. No

mais pouco mudou na operação da companhia, adquirida pelo grupo de investimento Brookfield Business Partners – seguem os funcionários, o modelo de negócios e a manutenção das marcas Heliar, Varta e Durex.

EXPORTAÇÕES DA DANA AVANÇAM

A crise econômica que se acentuou a partir de 2015 foi determinante para que a Dana do Brasil adotasse política mais consistente para atuar no mercado externo. Como decorrência da nova estratégia, a participação das exportações no faturamento saltaram de 10%, em 2015, para atuais 30%. Em 2018 as vendas externas aumentaram 22,5% sobre o ano anterior.

O volume de embarques para o Exterior seguirá crescendo, mas sem alterar a participação no faturamento, pois já se projeta recuperação lenta, porém gradual, do mercado doméstico. Dentre as ações para manter o rit-

mo a empresa expandirá a atuação para novos mercados e ampliará a presença nos já tradicionais.

O mercado original absorve praticamente todos os volumes exportados, destacando-se fornecimento a fabricantes de SUV's e comerciais acima de 6 T. Os principais compradores são Estados Unidos, 47%, Argentina, 27,5%, e México, 10,5%. Os demais têm participação inferior a 5%. No total são 21 países, nos cinco continentes, para onde seguem juntas homocinéticas para cardans, componentes para eixos cardans, de vedação e de diferencial, e eixos dianteiros não-tracionados.

LIBRELATO COMEMORA RESULTADOS

A Librelato vendeu 4,8 mil implementos para o segmento de pesados no primeiro semestre do ano, registrando crescimento de 61% na comparação com o mesmo período do ano passado. No setor de implementos pesados os dois segmentos que demandaram maior cresci-

mento foram o de grãos e o de basculantes, que juntos somaram mais de 50% das vendas. Segundo a empresa, as vendas de tanques para transporte de líquidos e o segmento florestal também foram importantes para o crescimento no primeiro semestre.

MUDANÇAS NO VW T-CROSS

A Volkswagen anunciou a adição de recursos no modelo T-Cross, um SUV. Um deles é o painel digital de instrumentos na versão Comfortline, recurso antes exclusivo à versão topo de linha Highline. Há

também opção de pintura em duas cores para a versão Highline. Por meio de comunicado, a montadora informou que as modificações promovidas atendem aos pedidos dos consumidores.

VENDAS ABB CRESCEM 36% NO BRASIL

A ABB divulgou seu balanço referente ao segundo trimestre, mostrando crescimento de 1% nas vendas no período, na comparação com o segundo trimestre de 2018. A empresa não divulgou o volume nem a base de comparação do ano passado. O faturamento aumentou 7% e o lucro líquido foi de US\$ 64 milhões. No Brasil as vendas cresceram 36%.



Divulgação/Toyota

BASTOS

Ricardo Bastos deixou a diretoria de assuntos governamentais e regulatórios da Toyota do Brasil. Estava há doze anos na empresa e deverá passar até os próximos seis meses, por conveniência, em período sabático. Quem assume suas funções interinamente é Celso Simomura, atual regional officer de compras e de pesquisa e desenvolvimento. Simomura inclusive já dirigiu as atividades de assuntos governamentais e regulatórios da companhia antes da chegada de Bastos à empresa. Ricardo Bastos atuou como porta-voz da Toyota nas negociações do Rota 2030 e, ultimamente, articulava a expansão dos centros de distribuição da montadora no País.



Divulgação/PSA

PRADO

Lindaura Prado assumiu a vice-presidência de recursos humanos do Groupe PSA na América Latina. Sucede a Monice Santos, que deixa a empresa após 10 anos. Lindaura Prado é Graduada em Psicologia pela Universidade do Oeste de Santa Catarina e possui MBA em Gestão de Pessoas pela Fundação Getúlio Vargas. Está no Groupe PSA desde 2007, sempre na área de RH. Desde 2017 ocupava funções na França, participando de processo de internacionalização do Grupo. Se reportará diretamente a Patrice Lucas, Presidente Brasil e América Latina e membro do Comitê Executivo do Groupe PSA.



Divulgação/Volvo

ARABIAN

A Volvo tem novo diretor comercial de ônibus no País: Paulo Arabian agora responde por aquele que é o maior mercado de ônibus da marca no continente, reportando-se diretamente à Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Buses Latin America. Engenheiro mecânico graduado na FEI, fez carreira na indústria automotiva, nos segmentos de ônibus, caminhões e pneus nas áreas comercial, serviços e atendimento a grandes frotistas, com passagem por Mercedes-Benz e Scania. Na nova função comandará a equipe de gerentes comerciais de ônibus do mercado brasileiro e terá também a responsabilidade pelas estratégias comerciais da marca em ônibus no País. Ficará baseado em Curitiba, PR.



Divulgação/BMW

ZIPSE

Oliver Zipse assume a presidência do Conselho de Administração da BMW AG em 16 de agosto. Sucederá Harald Krüger, que preferiu não exercer um segundo mandato: renuncia ao posto de Presidente e deixa o Conselho Administrativo por acordo mútuo. Zipse é membro do Conselho de Administração da BMW AG desde 2015 e, atualmente, é responsável pela divisão de produção. Iniciou carreira na empresa em 1991 como trainee e, desde então, ocupou vários cargos como diretor administrativo da unidade de Oxford, Inglaterra, e vice-presidente sênior de planejamento corporativo e estratégia de produtos.



Divulgação/Cummins

NIELSEN

Paulo Nielsen é o novo líder da Cummins Power Generation para América Latina. É formado em engenharia mecânica, especializado em indústria automotiva, pela Escola de Engenharia Industrial de São Paulo. Possui mestrado em Administração de Empresas pelo Instituto Tecnológico de Aeronáutica e Escola Superior de Marketing. Iniciou carreira na Cummins em 2016 como diretor de Vendas da Cummins Filtros para América Latina. Desde dezembro de 2018 é diretor da América Latina para a Cummins Power Generation.

9,5%

da renda mensal dos usuários do app Guia Bolso, de organização de finanças pessoais, foi consumida por aplicativos de transporte como Uber, 99 e Cabify, segundo pesquisa da plataforma, que conta com 72 mil usuários.

10%

é quanto a Nissan pretende cortar de sua capacidade de produção global até o fim do ano fiscal de 2022.

“Sempre me lembrarei de como ele me encorajou no começo da minha carreira. Ele era único e fará muita falta.”

Bill Ford, chairman executivo da Ford, sobre a morte de Lee Iacocca, ocorrida no início de julho.

“Ele foi um dos grandes líderes de nossa companhia e de toda a indústria automotiva.”

Nota oficial da Fiat Chrysler Automobiles sobre a morte de Iacocca.

“Meu pai costuma dizer que se quando você morrer tiver feito cinco amigos verdadeiros, então você teve uma vida notável.”

O próprio Lee Iacocca em trecho de sua autobiografia, publicada em 1984.

“Eu aprendi a dirigir na fazenda com 10 anos de idade em um trator. Eu acho que nem devia ter exame de nada. [Devia] ter uma parte escrita apenas e vai pra prática. Não tem que cursar autoescola, fazer muita coisa, ter aula de uma coisa que você já sabe o que vai acontecer. Então, uma prova prática e uma prova escrita, teórica, seria o suficiente pra tirar a carteira de habilitação.”

Jair Bolsonaro, presidente da República

“Vamos trabalhar em um acordo de livre comércio com o Brasil. O Brasil é um grande parceiro comercial. Eles nos cobram muitas tarifas mas nós amamos essa relação.”

Donald Trump, presidente dos Estados Unidos



Estamos extremamente orgulhosos com a indicação em quatro categorias no prêmio **Melhores do Setor Automotivo 2019**, da Editora Autodata.

Nosso propósito de mudar o mundo do transporte, tornando-o mais sustentável, é uma longa jornada que já começou!

Com esse reconhecimento, ganhamos uma dose extra de motivação para ir ainda mais longe!



UM PEQUENO PASSO PARA A HUMANIDADE, MAS UM GRANDE SALTO PARA A SCANIA.



Vote em **autodata.com.br** nas categorias:

- ☒ Veículo/Caminhão: **Scania NTG**
- ☒ Veículo/Ônibus: **Scania Biarticulado F360 HA**
- ☒ **Montadora de Veículos Comerciais**
- ☒ Personalidade do Ano, **Christopher Podgorski**, presidente e CEO da Scania Latin America

— JEEP COMPASS. O MAIS TECNOLÓGICO DA CATEGORIA FABRICADO NO BRASIL*.

A TECNOLOGIA ESTÁ NA NOSSA NATUREZA.



Jeep é marca registrada da FCA US LLC.
No trânsito, dê sentido à vida.

CONTROLE DE CRUZEIRO
ADAPTATIVO

AVISO DE MUDANÇA
DE FAIXA

PARK ASSIST

AVISO E FRENAGEM
AUTOMÁTICA

MONITORAMENTO
DE PONTO CEGO

COMUTÇÃO
AUTOMÁTICA DE FARÓIS



PARA DEIXAR A DIREÇÃO MAIS SEGURA,
ESSE SISTEMA DETECTA, POR MEIO
DE UMA CÂMERA FRONTAL,
A MOVIMENTAÇÃO EM FAIXAS LATERAIS
E APLICA UMA LEVE FORÇA CONTRÁRIA
NO VOLANTE, COMO FORMA DE ALERTA.

#ISSOÉJEEP

Jeep®

MAKE HISTORY

Jeep Compass com tecnologias autônomas/semiautônomas disponíveis nas versões Limited, Trailhawk ou S: controle de cruzeiro adaptativo, sistema de monitoramento de mudança de faixa, aviso de colisão frontal com frenagem de emergência, ajuste automático dos faróis e sistema de estacionamento semiautônomo Park Assist para vagas paralelas ou perpendiculares. Todos os sistemas mencionados visam auxiliar o motorista nas funções destacadas acima; porém, o motorista deverá permanecer atento às condições de dirigibilidade do veículo. A condução do veículo, mesmo com o auxílio dos sistemas de assistência, é de responsabilidade do condutor para garantir a sua segurança e a de terceiros, bem como o cumprimento das normas de trânsito. * FONTE: Estudos com base em informações públicas de sites de fabricantes de automóveis do Brasil.