

AutoData

A close-up, low-angle shot of a car's rear quarter panel, focusing on a chrome 'KICKS' badge. The car's body is a dark, metallic color, and the background is a warm, golden glow, suggesting a sunset or sunrise. The lighting creates strong highlights and shadows, emphasizing the car's curves and the texture of the paint.

Ano 24 | Agosto 2016 | Edição 324

From the Top
Rogelio Golfarb

Workshop Caminhões
Hora de recuperar margem

Argentina
Os efeitos do acordo

Para galgar degraus

Com menos de 3% de participação de mercado, Nissan aposta todas as suas fichas no crossover Kicks para começar a virar o jogo no Brasil. Modelo será produzido no Rio de Janeiro a partir de 2017.

COM MOTOR TURBO E O SISTEMA STOP/START, O NOVO CRUZE DESAFIA AS MAIS ALTAS EXPECTATIVAS DE PERFORMANCE E EFICIÊNCIA.



O novo Chevrolet Cruze 2017 foi projetado para desafiar as mais altas expectativas. Aproveite o desempenho do motor turbo com 153 cavalos, a eficiência do sistema Stop/Start, a segurança do Assistente de Permanência na Faixa e do Alerta de Colisão Frontal e a conveniência do Easy Park e do OnStar. Vá até uma concessionária e faça o test-drive desse surpreendente carro da Chevrolet.

NOVO CHEVROLET CRUZE 2017

**3 ANOS
DE GARANTIA**

chevrolet.com.br



Todos juntos fazem um trânsito melhor.

Consulte uma Concessionária Chevrolet ou o site www.chevrolet.com.br para obter informações sobre as versões, configurações disponíveis e condições de garantia. configuração 5N69SH/R7F e cor vermelho Edible Berries. Os veículos Chevrolet estão em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle da Poluição do Ar por



FIND NEW ROADS™

CHEVROLET



Garantia: uso particular - 3 anos, sem limite de quilometragem; uso comercial - 3 anos ou 100.000 km, o que ocorrer primeiro. O carro exposto no anúncio é o novo Chevrolet Cruze LTZ 2017, Veículos Automotores. CAC: 0800 702 4200 - Ouvidoria GMAC: 0800 722 6022.

20 | Workshop AutoData

Executivos das principais fabricantes de caminhões do País falam dos ajustes feitos na área produtiva para adequação aos novos tempos, das medidas para reduzir estoques e da necessidade de recuperar margem para ter rentabilidade.

26 | Reconhecimento

AutoData divulga a lista dos Melhores do Setor Automotivo 2016.

30 | Capa

A Nissan inicia agora em agosto a venda do seu novo crossover, o Kicks, inicialmente importado do México exclusivamente para o mercado brasileiro. Sua produção na fábrica de Resende, RJ, começa em março com a proposta de exportação do modelo para toda a região.

36 | Lançamento

A Honda apresenta a décima geração do Civic, que chega todo remodelado e tem por proposta principal recuperar participação da marca no disputado segmento de sedãs médios.

42 | Comércio Exterior

Setor automotivo brasileiro comemora renovação do acordo Brasil-Argentina, que joga para 2020 o tão sonhado livre comércio.

48 | Motores

Em tempos de crise no segmento de veículos pesados a FPT industrial diversifica produção e investe em nichos mais promissores de mercado.

52 | Premiação

Em sua quarta edição o Supplier Quality Excellence Award, da General Motors reconhece este ano os 46 fornecedores que mais se destacaram em 2015.

54 | Premiação

A Ford aproveita a entrega do prêmio Ford Top Supplier 2016, realizado em São Paulo no mês passado, para dividir experiências e divulgar seu plano de compras na América do Sul. Foram reconhecidos os melhores fornecedores em treze categorias.



Divulgação/Nissan

Seções

08 | On&Off

Notícias que mexem
com o setor automotivo

12 | From the Top

Rogelio Golfarb, da Ford
América do Sul

55 | Conversa com...

Rafael Marques, Sindicato
dos Metalúrgicos do ABC

56 | Gente&Negócios

O vaivém do mercado
automotivo

58 | Artigo

Ingo Pelikan e Mário Guitti,
do IQA

Mudança de humor

Como disse o vice-presidente da Anfavea, Marco Saltini, no Workshop Tendências Setoriais Caminhões realizado pela AutoData em julho, já dá para sentir uma mudança de humor no País. E foi exatamente esse o tom que prevaleceu nos debates e palestras envolvendo executivos das principais fabricantes de veículos pesados.

Não que se espere qualquer retomada mais forte do mercado no curto prazo, mas ao menos já se vê uma luz no fim do túnel, conforme palavras de Ricardo Alouche, diretor da MAN. Um pouco mais de pessimismo demonstra o vice-presidente da Ford para a América do Sul, Rogelio Golfarb, que em nosso From the Top fala da descapitalização da indústria local e da sua preocupação com o futuro do setor.

Mas é justamente de olho no futuro e na crença de que dias melhores virão que vemos na área de automóveis uma série de importantes lançamentos, todos, claro, objetivando ganhos de participação no concorrido mercado brasileiro. A Nissan, por exemplo, lança o Kicks, por enquanto importado do México, que concorre no segmento que mais cresce em vendas no País. O SUV será produzido em Resende, RJ, a partir de março e com ele a empresa quer fazer da sua fábrica sul-fluminense base de exportação para a América do Sul.

AD

Alzira Rodrigues | editora
alzira@autodata.com.br

AutoData
Editora

Diretoria Márcio Stéfani, Publisher, Roberta Mariah, Comercial | **Conselho Editorial** Márcio Stéfani, S Stéfani, Vicente Alessi, filho, Sérgio Duarte | **Redação** George Guimarães, diretor adjunto, Alzira Rodrigues, editora-chefe, Décio Costa, editor executivo | **Projeto gráfico/Arte** Romeu Bassi Neto | **Fotografia** DR e Divulgação | **Foto capa** Divulgação/Nissan | **Eventos/Seminários** Paulo Fagundes | **Comercial e Publicidade** Ana Lúcia Machado, André Luiz Martins, Rosa Damiano, executivos de contas | **Assinaturas/Atendimento ao Cliente** Tel.: PABX 11 5189 8900, fax 11 5189 8942 | **Departamento Administrativo/**

Financeiro Vera Lúcia Cunha, diretora adjunta, Hidelbrando C de Oliveira | **Pré-impressão e impressão** Eskenazi Indústria Gráfica Ltda., tel. 11 3531-7900 | **ISBN** 1415-7756 **AutoData** é publicação da AutoData Editora Ltda., Rua Pascal, 1 693, 04616-005, Campo Belo, São Paulo, SP, Brasil, tel. PABX 55 11 5096 2957. É proibida a reprodução sem prévia autorização, mas permitida a citação desde que identificada a fonte. **Jornalista responsável** Márcio Stéfani

twitter.com/autodataeditora

facebook.com/AutoDataEditora

youtube.com/autodatawebtv

autodata.com.br

**Conheça tudo que tem
dentro do Jetta TSI:**



Todos juntos fazem um trânsito melhor.

Jetta TSI, o esportivo disfarçado de sedan.

Vencedor absoluto nos principais comparativos da categoria.

vw.com.br/jetta

TSI



Motor TSI nas duas versões: 150 e 211 cv

APP



Sistema Infotainment com App-Connect

DSG



Câmbio automático DSG tiptronic com 6 velocidades

ESC



Controle de estabilidade e tração

VIP



Você



Inspirada na sua vida

Para exportar

Começou a operar este mês em Suzano, SP, o novo centro de distribuição de peças para exportação da Ford. Construído no entreposto aduaneiro do Cragua, Companhia de Armazéns Gerais e Entrepósitos, a unidade tornará mais ágil o fornecimento de peças nacionais para unidades fabris da empresa na Argentina, Venezuela, México, Rússia, China, Vietnã, Tailândia, Índia e África do Sul.

Futuro

A Honda Research & Development fechou acordo com a também japonesa companhia de telecomunicações SoftBank para desenvolvimento conjunto de inteligência artificial que permitirá ao veículo se comunicar com o motorista e “ler” suas emoções durante as viagens, podendo inclusive sugerir desde possíveis rotas e prestar diversos outros tipos de assistência.

Dunlop

Mesmo com o mercado interno de veículos comerciais em forte queda a Sumitomo Rubber do Brasil resolveu apostar no futuro e construirá fábrica exclusiva de pneus Dunlop para caminhões. A nova unidade será erguida em Fazenda Rio Grande, PR, ao lado da atual fábrica dedicada a pneus para automóveis. O projeto demandará R\$ 487 milhões e os pneus de carga chegarão aos clientes em 2019.

Tesla

A Tesla não pretende ceder espaços para outros fabricantes no desenvolvimento e produção de veículos elétricos. Elon Musk, fundador e principal executivo da fabricante estadunidense, disse, em seu blog pessoal, que pretende fabricar caminhões e ônibus elétricos. Os primeiros podem chegar às ruas já no ano que vem.



A Renault apresentou a Alaskan, picape capaz de carregar 1 tonelada de carga e a primeira investida mundial da montadora no segmento. O consumidor brasileiro, contudo, terá que esperar quase dois anos para comprá-la. O modelo começa a ser produzido agora no México e em 2018 na Argentina, de onde será exportada para o Brasil. Dependendo do mercado, terá motores 2.3 turbodiesel, 2.5 a gasolina e 2.5 diesel, transmissões manual de seis velocidades ou automática de sete velocidades, com tração em duas ou quatro rodas. A linha de montagem argentina será compartilhada com Nissan e Mercedes-Benz, parceiras na plataforma e que terão, cada uma delas, sua própria versão para o veículo agora apresentado pela Renault.

Divulgação/renault

Off



Novo chefe

Desde o início deste mês Lyle Watters é o presidente da Ford na América do Sul. O executivo de 51 anos vinha respondendo pela diretoria financeira e vice-presidência de finanças e planejamento estratégico da montadora na Europa. Watters substituiu Steve Armstrong, agora vice-presidente da empresa na Europa.

Refresco

Traumatizadas com quatro décadas de calor intenso no Pavilhão de Exposições do Anhembi, em São Paulo, as montadoras de veículos não queriam abrir mão de aparelhos de ar-condicionados nos estandes que construirão no São Paulo Expo para o Salão do Automóvel 2016. A organização, depois de muita discussão, as convenceu de que o sistema central das novas instalações dará conta do recado e que os executivos ficarão confortáveis. A conferir.

Para poucos

A Ford já vende a nova geração do Edge no Brasil. Com apenas dois opcionais disponíveis, teto solar panorâmico e DVD nos encostos de cabeça, ao custo de R\$ 5 mil cada, o modelo sai por R\$ 230 mil. O SUV tem nova plataforma e ganhou dispositivos para condução semiautônomas, além de mais equipamentos que aumentam segurança e conforto. O Edge foi lançado aqui em 2008 e vendeu 1.030 unidades no ano passado.

TMD

A TMD Friction, fabricante de lona e pastilhas de freios da marca Cobreq para os segmentos de veículos leves e pesados, vem crescendo tanto no Brasil quanto na América do Sul. No primeiro semestre do ano sua vendas aumentaram 18% enquanto a produção cresceu 13%, afirma Marcoabel Moreira, diretor presidente da companhia no Brasil.

Etios 1

As primeiras unidades do Toyota Etios já chegaram ao Peru. O país andino é o quarto destino internacional do compacto produzido em Sorocaba, SP.

Etios 2

No primeiro semestre a Toyota exportou 20,9 mil veículos, 16% a mais do que em igual período do ano passado. Só o Etios respondeu por 11,1 mil unidades.

Turbinou

O Volkswagen up! ganhou fôlego extra com a chegada do motor 1.0 TSI. A versão com esse motor já representa quase metade das vendas do compacto no mercado brasileiro.



A linha 2017 do Onix e Prisma acaba de chegar às concessionárias Chevrolet com modificações estéticas, novos conteúdos e até versão inédita para hatch: a aventureira Activ (foto). Mas mesmo com a proximidade do lançamento da nova linha o Onix 2016 não perdeu fôlego de vendas e fechou o primeiro semestre na liderança do mercado brasileiro com mais de 68,5 mil unidades emplacadas, quase 13 mil a mais do que o segundo colocado, o Hyundai HB20.

Divulgação/Hyundai

Fim de linha

A resposta oficial da empresa ainda é a de que apenas está fazendo ajustes e atualizações nas linhas de montagem da fábrica de Betim, MG, mas que a produção de Idea, Bravo e Linea seguirá adiante. No entanto, os três modelos deixaram de ser produzidos no primeiro semestre. Não para menos: as vendas da minivan, do hatch e do sedã somaram conjuntamente 3,2 mil unidades de janeiro a junho.

Wabco

A Wabco passou a fornecer cilindro de freio para os caminhões e ônibus nacionais da Mercedes-Benz. Denominado Tristop, o componente é produzido em Sumaré, SP, fábrica que duplicou sua produção após investimento de US\$ 4 milhões, conforme Reynaldo Contreira, presidente da empresa na América do Sul.

O número

60

anos completou a
Meritor no Brasil

Qualidade

Algo como R\$ 2 milhões serão investidos pela BMW até 2018 no aprimoramento da área de pós-vendas de sua rede de concessionárias no Brasil.

Jaguar

A Jaguar encerrou o primeiro semestre deste ano com 333 veículos vendidos no mercado brasileiro, melhor desempenho para o período em toda a história da marca. A empresa deve bater seu recorde em 2016. O maior volume foi alcançado no passado: 520 veículos.

Valeo

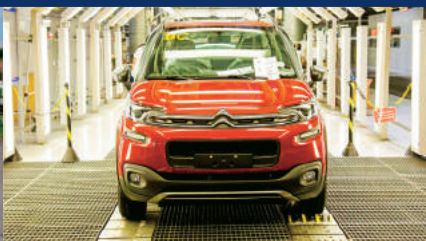
A Valeo comprou a FTE Automotive, fabricante alemã de sistemas de freio e hidráulicos e eletro-hidráulicos para automóveis e veículos comerciais. Uma transação de mais de € 819 milhões.

GRUPO PSA. INDICADO AO PRÊMIO AUTODATA, MELHORES DO SETOR AUTOMOTIVO 2016.

COM GRANDE ORGULHO, O GRUPO PSA RECEBEU DUAS INDICAÇÕES A ESSA IMPORTANTE PREMIAÇÃO NAS CATEGORIAS "GESTÃO" E "PERSONALIDADE DO ANO" - COM CARLOS GOMES, NOSSO PRESIDENTE BRASIL E AMÉRICA LATINA.

GRUPO PSA. CONSTRUINDO UM BRASIL COM CONFIANÇA.

Pedestre, use sua faixa. 0800 01 1 3088





From the Top

Futuro preocupa

Entrevista a Alzira Rodrigues,
Márcio Stéfani e S. Stéfani
Fotos | Simão Salomão

Por mais paradoxal que possa parecer frente à crise que o setor enfrenta no momento o vice-presidente da Ford para a América do Sul, Rogelio Golfarb, diz se preocupar mais com o futuro do setor automotivo brasileiro do que com o presente. E motivos para essa análise não faltam. O principal, na sua avaliação, é que está todo mundo descapitalizado e endividado, o que poderá afetar os investimentos que se farão necessários para acompanhar a revolução pela

qual passa hoje a indústria automotiva mundial: “Para enfrentar o futuro e voltar a ter mundialmente o espaço de 2012 a indústria brasileira precisará redimensionar toda a questão de suprimentos e também da carga tributária. Temos de nos reorquestrar”.

Para Golfarb, a indústria brasileira está muito focada na crise e, exatamente por isso, se faz necessário pensar no futuro, pensar em uma agenda de competitividade. O vice-presidente da Ford ainda não vê o fundo do poço

por aqui. “Todo mundo quer isso, mas acho prematuro dizer que o pior já passou.”

Sobre o momento pelo qual o setor passa globalmente, Golfarb destaca que a conectividade traz uma característica diferente: “Tem gente querendo invadir a nossa praia. E é gente altamente capitalizada. Antes a indústria automotiva competia com a própria indústria automotiva e tinha de estar sempre se reinventando. Hoje compete com a indústria de software”.

“Acho prematuro dizer que o pior já passou. Nossa função é ir a fundo na análise técnica, avaliar os fundamentos.”

A Anfavea prevê alguma estabilidade neste segundo semestre. O senhor acredita que o pior já passou?

Todo mundo quer isso, mas acho prematuro dizer que o pior já passou. Nossa função é ir a fundo na análise técnica, avaliar os fundamentos. É um rigor técnico que o momento exige. Não é para dar chutes, não é para amadores. Primeiro temos de avaliar os fundamentos macroeconômicos, principalmente aqueles que pesam na equação de compra a venda, como por exemplo o PIB. Ele caiu 3,8% no ano passado e deve cair 3,3% este ano. É um cenário brutal.

Quais são os demais fatores a serem considerados?

Temos de olhar também para o déficit fiscal, e vale lembrar que há uma predominância fiscal na crise econômica. O tamanho do déficit, que hoje é de R\$ 170 bilhões, define

o tamanho do ajuste. E o tamanho do ajuste significa a dificuldade de retomada. Também tem que ser levada em conta a taxa Selic, hoje em 14,25%. Não acredito que vá cair.

E a questão do crédito?

Apesar de todo o arrocho no crédito a inadimplência está subindo. Isso porque tem muita gente perdendo o emprego e a renda está em queda. Em maio, por exemplo, caiu 2,5%. Desemprego com renda baixa quer dizer que o crédito vai continuar seletivo. Quando olhamos essa equação toda pergunto: onde está a luz no final do túnel? O único fator positivo, mas que não tem reflexo imediato nas vendas, é a queda da inflação. De fato o que temos um cenário recessivo. Acho que é prematuro falar em estabilização.

Mas em junho as vendas reagiram em relação a maio?

Todo mundo está falando isso mas não é bem assim. Primeiro não se deve fazer comparativo com o mês anterior. E historicamente junho é 5% superior a maio. Ou seja, para ser igual, teria de ter crescido 5%. Esse é um erro que as pessoas vêm fazendo sistematicamente. Tecnicamente as vendas caíram com relação a maio.

Não temos, então, sinais de estabilidade?

Vamos pegar a média diária de venda dos primeiros semestres dos últimos anos. De 14,6 mil em 2013 baixou para 13,7 mil no ano seguinte, 10,8 mil em 2015 e 8,1 mil este ano. Não tem estabilidade. A indústria está em um mergulho. A queda este ano é de

“Vejo um risco de o mercado ficar abaixo de 2 milhões de veículos”



25%, perdemos ¼ do mercado. Se a gente cavoucar não vemos sinal de estabilidade.

E quando poderá vir a retomada?

Não dá para falar que chegamos ao fundo do poço, mas começa a ter uma expectativa de crescimento a partir do ano que vem. Isso assumindo que os governos, sejam quais forem, façam o que têm de fazer. Tem trajetória de queda da inflação e redução do déficit fiscal, o que começa a dar espaço para a queda da Selic. Mas a redução dos juros tem uma inércia de seis meses. Só vejo espaço para começar a crescer a partir do segundo semestre de 2017.

Em quanto a Ford estima o mercado este ano?

Acreditamos em um mercado de 2 milhões. A Anfavea está um pouco mais otimista (previsão de 2 milhões 80 mil). Mas ainda vejo um risco de as vendas ficarem abaixo desse nível.

E as exportações?

Tem outro fator que é o cenário externo, não tão benigno como antes. Com a desvalorização do real os nossos produtos ficaram mais competitivos em mercados nos quais já estávamos. Agora o câmbio mudou. As oportunidades vêm e vão com a volatilidade do câmbio.

A crise brasileira coincide com um momento de grandes transformações na indústria global. Isso não pode prejudicar a indústria local?

Excelência.



Está em nosso DNA.

Delphi. Reconhecida pela GM entre
seus melhores fornecedores do ano de 2015.

www.delphi.com

DELPHI

Inovação para o Mundo Real

Vou falar uma frase que pode parecer estranha. Estou mais preocupado com o futuro da indústria automotiva no Brasil do que com o presente. O setor sairá desta crise descapitalizado e endividado. E mundialmente a indústria está passando por uma revolução tecnológica sem precedentes. Com a necessidade de reduzir emissões acelerou-se o processo de eletrificação. O consumidor, com tudo isso, passa a ter uma relação com a máquina completamente diferente.

“A diferença hoje é que existem novos atores no setor altamente capitalizados, como Google e Apple”

precisará redimensionar toda a questão de suprimentos e também da carga tributária. Temos de nos reorquestrar. Não dá para ter tributação da década de 80 com tecnologia dos dias atuais. A indústria hoje tem seu forte nos softwares e na eletroeletrônica e o Brasil não produz nada nessas áreas.

O que fazer então? Não é hora de ter uma nova política industrial?

Estamos tão focados na crise que a minha preocupação agora é

O que isso afeta a indústria globalmente?

A diferença hoje é que têm novos atores no setor altamente capitalizados, como Google e Apple. O setor está num ponto de inflexão. Antes fazer motor era fundamental, hoje talvez seja fazer softwares. E a indústria brasileira vai enfrentar um momento de cadência de inovação brutal saindo de uma crise altamente descapitalizada, com níveis de competência baixos. O Brasil precisa fazer acordos internacionais mas a indústria não tem competitividade. Nossa carga tributária é a maior do mundo e o setor está descapitalizado, o que se traduz em uma deficiência competitiva enorme.

Como é a relação hoje montadora versus fornecedores? O Brasil não está com problema de escala?

Para enfrentar o futuro e voltar a ter mundialmente o espaço de 2012 a indústria brasileira



justamente a de começar a pensar no futuro, pensar em uma agenda de competitividade. Está todo mundo descapitalizado e é difícil pensar no futuro com problemas financeiros no dia a dia. Mas dá para começar a pensar em levar adiante essa discussão. Podemos ter um mercado importante abastecido pelo resto do mundo, podemos ter montagens aqui e podemos ter o papel que acredito que o Brasil deva ter de fazer engenharia e também receber do resto do mundo. Tem de ter troca.

O senhor refere-se àquela questão de o País ser um grande mercado e não necessariamente um grande produtor?

A troca tem de existir. Temos de receber e ao mesmo tempo ter competência e produtos adequados para mandar para fora. E precisamos começar a pensar nisso agora. No novo mundo automotivo não há espaço para os parafusos e porcas. Sem querer desmerecê-los. O futuro está na engenharia. Não podemos esperar o fim da crise para pensar no

que fazer, pois a velocidade das coisas lá fora é muito grande.

Não seria o momento de se recriar a câmara setorial?

Acho que não precisa disso. Temos lideranças hoje em todas as entidades do setor e também em sindicatos que têm visão clara dos problemas e desafios do setor, visões progressistas. O importante é não esperar o fim da crise para começar a pensar no futuro.

O senhor fala na importância da engenharia mas pelo que se sabe a grande maioria das montadoras, inclusive a Ford, vem investindo forte nessa área.

Sem dúvida a Ford e outras empresas investiram muito nisso. Mas quando se fala em competitividade o foco é fazer o que cabe no bolso do consumidor. Com a crise ficou mais difícil oferecer o que cabe no bolso dele. A gente tem de entregar o que o consumidor quer. Quem não fizer isso não vai sobreviver. É uma questão estratégica.

Vamos falar um pouco da Ford. Este ano a marca passou do quarto para o sexto lugar no ranking nacional. Como o senhor avalia isso?

É importante dizer que das quatro grandes a Ford foi a que menos perdeu. No período de crise investimos em inovação, em produtos globais e em lançamento como o do Fiesta com motor EcoBoost. Nossa visão continua a mesma. Investimos em tecnologia e conectividade. Fomos



os primeiros a trazer a assistência de emergência e a injeção direta para o motor flex. Isso está mudando a percepção das pessoas com relação à marca.

Perder o quarto lugar, então, não preocupa?

O que temos visto é gente comprando mercado. É uma dinâmica que nós preferimos não entrar. Nós não vamos comprar mercado. Tem montadora grande com as vendas diretas representando 48% dos seus negócios. E têm pequenas nas quais esse índice já chega a 40%. Nós também vendemos para frotista, mas em proporção menor. Não é crítica, é estratégia. Somos competitivos, fazemos promoções. Mas não vamos fazer nada que comprometa nosso futuro.

O senhor fala muito em competitividade mas pelo que vemos a Ford, por exemplo, tem produtos hoje aqui similares aos de fora...

Temos produtos aqui iguais aos lá de fora. Temos produtos globais tanto no segmento de automóveis como no de caminhões e vamos continuar investindo em engenharia. A estratégia é achar o equilíbrio entre enfrentar a crise e ao mesmo tempo estar preparado para o futuro, tanto do ponto de vista do produto como do relacionamento com o consumidor.

Qual o grande desafio do setor hoje?



O que temos visto é gente comprando mercado. Não é crítica, é estratégia.

Hoje todos querem conectar-se. E é justamente isso que traz uma característica diferente ao setor. Tem gente querendo invadir a nossa praia. E é gente altamente capitalizada. Antes a indústria automotiva competia com a própria indústria automotiva e tinha de estar sempre se reinventando. Hoje compete com a indústria de software. São empresas de grande sucesso que têm competência para isso e querem fazer carro. É uma situação que levará todos a reavaliarem muita coisa. As mudanças são aceleradas, em pouco tempo muda tudo. Não basta apenas inovar. O fundamental é ter uma cadência constante na inovação. E não pode ser uma cadência lenta. **AD**

PERFEIÇÃO SE DESBRAVA,
PERFEIÇÃO SE CONDUZ,
PERFEIÇÃO SE CONTROLA,
PERFEIÇÃO SE DESFRUTA.

A Lexus traz ao Brasil o novo RX 350, o primeiro SUV premium a ser comercializado em escala no mundo, inaugurando uma nova fase da marca Lexus no Brasil. Lançado em 1998, o Lexus RX sempre refletiu a sofisticação de um carro de luxo com a flexibilidade de um utilitário esportivo. Hoje, em sua quarta geração, traz desenho totalmente renovado, que representa uma ousada evolução no estilo do modelo, compartilhando o mesmo DNA de design de outros modelos da linha Lexus. A nova geração do 1º SUV de luxo do mundo se traduz na perfeição de dirigir.



Versão RX 350



Versão RX 350 F SPORT

NOVO LEXUS RX 350

PERFEIÇÃO SE DIRIGE



THE PURSUIT OF PERFECTION

RESPEITE A SINALIZAÇÃO DE TRÂNSITO.



Os veículos Lexus RX 350 e 350 F SPORT possuem nota A no Programa Brasileiro de Etiquetagem Veicular 2016 (PBEV): www.inmetro.gov.br. Os veículos da marca Lexus, comercializados no Brasil pela rede autorizada Lexus a partir de junho de 2012, possuem quatro anos de garantia sem limite de quilometragem para uso particular e, para uso comercial, quatro anos de garantia ou 100.000 km, prevalecendo o que ocorrer primeiro. Consulte o livrete de garantia, o manual do proprietário ou o site www.lexus.com.br. Imagens ilustrativas.



CONHEÇA MAIS SOBRE A HISTÓRIA DA LEXUS EM

LEXUS.COM.BR

Lexus, marca de luxo da Toyota

Ajuste fino

Com operações mais enxutas e em processo de adequação de estoques os fabricantes de caminhões avaliam que agora é o momento de adequar preços aos custos

Alzira Rodrigues e George Guimarães | redacaoad@autodata.com.br



Oswaldo Ramos,
Bernardo Fedalto
e Marco Borba

Simão Salomão

Com a expectativa de um segundo semestre melhor do que o primeiro, os fabricantes de caminhões ainda buscam reduzir seus estoques mas, em geral, garantem estar com suas operações já adequadas ao novo patamar do mercado. É o lado bom da crise, como disse o vice-presidente da Iveco, Marco Borba, no Workshop Tendências Setoriais Caminhões realizado pela AutoData em São Paulo no final de julho.

“Se tem um efeito positivo de todo

este período de retração do mercado é o exercício que fizemos — fábrica, rede e fornecedores — de trabalhar de forma mais enxuta. Nossa operação hoje é melhor do que há dois ou três anos. Fomos forçados a revê-la de cima pra baixo, de baixo para cima. A indústria sairá mais fortalecida da crise”.

Borba participou de um painel sobre tendências de mercado ao lado do diretor de caminhões da Volvo, Bernardo Fedalto, e do gerente-geral de vendas, marketing e serviços da Ford

Caminhões, Oswaldo Ramos. Em geral, a análise foi de que o setor já chegou ao fundo do poço e que o crescimento será retomado no ano que vem, em índice na faixa de 10% a 20%.

Se houver reação mais rápida do que a esperada, a Volvo, por exemplo, não teria como atender o mercado. “Estamos há dois anos trabalhando para baixar estoque e vamos terminar este ano com um nível bom”, comentou Fedalto. “Mas se houver retomada além da esperada não teremos como

reagir rápido.” Segundo ele, entre fábrica e rede o estoque ideal no segmento de pesados e extrapesados é da ordem de um mês: “Senão vende a qualquer preço”.

Embora não acredite em retomada forte do mercado, Ramos, da Ford, disse que nos segmentos de leves e médios é mais fácil reagir, caso haja necessidade, porque envolvem menor dependência de itens importados. Comentou, ainda, que a empresa ainda está buscando melhorias em seus processos produtivos:

“É até um case curioso. A fábrica nossa sempre trabalhou em três níveis: administração, automóveis e caminhões. Agora estamos treinando os funcionários da área de carros para operar na de veículos comerciais e vice-versa. É o que chamamos de manufatura flexível. Até estamos com programa de demissão voluntária na fábrica porque teremos excedente”.

MARGENS — Foi posição consensual no painel sobre tendências de mercado que o setor de caminhões como um todo precisa recuperar margens. Na avaliação de Fedalto, da Volvo, toda a cadeia vai ter de fazer reposicionamento de preço para entrar em 2017 sem a defasagem existente hoje em relação aos custos: “Temos de fazer isso rápido e não lento senão teremos de pagar as contas no ano que vem”.

A cadeia de suprimento, lembrou o diretor da Volvo, está sofrendo muito. “Tem gente com dificuldade de entrega e que decidiu não produzir mais um determinado componente por questão

“
Já há boas indicações de que possamos ter, de fato, um ambiente melhor no segundo semestre.”

Marco Saltini



de escala. Não compensa fazer aqui e por isso estamos tendo de importar.” Fedalto também falou sobre o prazo vigente hoje entre a realização de novos pedidos e as entregas, que chega a quatro meses. Para ele, é preciso tomar decisões em tempo mais curto: “É um desafio que temos de resolver juntos com os fornecedores”.

O crescimento das vendas de caminhões em julho sobre junho, segundo Fedalto, ainda não refletem uma retomada do mercado. “Decisões na área política acontecerão em agosto e só a partir de setembro ou outubro as vendas devem voltar a crescer. O segmento de caminhões é pró-cíclico, ou seja, é mais rápido para cair e também para subir. Acreditamos em crescimento no ano que vem, talvez na faixa de 20%. Acho que temos de subir 20%”.

Borba, da Iveco, disse concordar com Fedalto quanto à necessidade de se recompor margens: “Não tem como manter a atual situação do mercado de se cobrar menos hoje do que se cobrava antes da passagem do Euro 3 para o Euro 5”. Quanto às operações fabris, Borba disse que a Iveco fez os ajustes necessários para se adaptar ao novo patamar de vendas e tem uma estrutura de produção que permitirá ampliar produção caso o mercado reaja.

CONFIANÇA — Na palestra de abertura do workshop promovido pela AutoData o vice-presidente da Anfa-vea, Marco Saltini, mostrou-se esperançoso quanto a uma retomada do mercado a partir de agora. “Já há boas indicações de que possamos ter, de

“ O Brasil está preparado para voltar a crescer, voltar a viver um ciclo de expansão

Ricardo Alouche



fato, um ambiente melhor no segundo semestre, historicamente superior ao primeiro.”.Mas fez uma ressalva: “Ainda é uma mudança de humor, não de mercado”.

Lembrou, mesmo assim, que os emplacamentos no acumulado dos primeiros 25 dias de julho sinalizavam vendas melhores em relação a junho. Restava saber se já era início de recuperação ou apenas reflexo de um menor número de licenciamentos em junho por causa de greve parcial no Detran de São Paulo naquele mês.

De qualquer forma, destacou que a Anfavea espera para o ano uma queda de 25% nas vendas de caminhões, cerca de 55 mil unidades, índice inferior ao registrado no primeiro semestre, de 31%, indicando um segundo semestre melhor do que o primeiro.

Mas como as exportações ainda não exibirão nem de longe desempenho para compensarem a estimada queda de 25%, Saltini manifestou preocupação com a enorme ociosidade das linhas, acima de 70%. Voltar aos níveis de 2011, quando o mercado interno consumiu mais de 170 mil veículos e a produção ultrapassou as 200 mil unidades, está em um horizonte muito distante, na análise do vice-presidente da Anfavea.

Dependeria, disse Saltini, de sucessivos crescimentos da economia, da ordem de 3% ao ano, para ainda assim demandar de sete a dez anos. O executivo, porém, acredita que a realidade do mercado brasileiro de caminhões está bem abaixo desses volumes recordes, que foram inflados à época por

taxas que incentivaram a antecipação das compras e que se refletiram nos últimos três anos.

As vendas internas de 2015 foram 49% menores que as de 2014, que já tinham encolhido 12% sobre as do ano anterior. “O ideal é que não tivéssemos programas como o Finame, que já é uma distorção, e sim taxas de juros adequadas, em níveis internacionais”, ponderou Saltini, que vê no patamar de 120 a 130 mil unidades o mercado potencial.

FUNDO DO POÇO — Outro palestrante do workshop da AutoData foi o vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da MAN, Ricardo Alouche, para quem o fundo do poço chegou: “Acredito que o atual momento é um dos mais importantes dos últimos tempos. Apesar de ainda ser um período crítico para o mercado, começamos a ver boas perspectivas para o Brasil. Começamos a vislumbrar a retomada da confiança”, destacou o executivo.

Ao longo de toda a sua palestra o vice-presidente da MAN tentou imprimir uma linha de otimismo em relação ao futuro do País. “As projeções atuais do PIB começam a mostrar reversão da curva, com o FMI, por exemplo, projetando alta de 0,5% em 2017. Na nossa opinião, o Brasil está preparado para voltar a crescer, voltar a viver um novo ciclo de expansão.”

Na avaliação de Alouche, os conceitos básicos de sustentação estão presentes no País e se baseiam em três pilares: social, institucional e político. “Está faltando só um pilar, que é jus-

Você sabe quem são e onde estão seus clientes?



Sílvio, 45 anos, Três Corações/MG
Caminhão **Volkswagen** 15-190 E Constellation (2009)
Compra pneus **Firestone** e óleo **Alumax**
Abastece preferencialmente em postos **Shell**
Está agora na Rod. Presidente Dutra Km 220



Edson, 51 anos, Londrina/PR
Caminhão **Mercedes-Benz** Atego 2425 (2011)
Compra pneus **Pirelli** e óleos **Mobil**
Abastece preferencialmente em postos **Ipiranga**
Está agora na Avenida Marechal Tito, 7499 - São Paulo



Nós sabemos!

Enquanto caminhoneiros autônomos rodam pelo Brasil transportando cargas fechadas pelo aplicativo 'TruckPad', eles fornecem **dados sobre seu caminhão, preferências de consumo, comportamento de compra, marcas preferidas e localização em tempo real**. Estas valiosas informações agora estão ao alcance dos fornecedores do setor de transportes através do nosso serviço de inteligência de mercado chamado 'RoadDrivers'.

Saiba como se relacionar de uma forma **precisa e inteligente** com o seu cliente. Fale com a gente!



RoadDrivers
Consumidores nas Estradas

Inteligência de Mercado trazida até você pelo



TRUCKPAD

O Aplicativo que Conecta o Caminhoneiro à Carga

www.ROADDRIVERS.com.br

contato@roaddrivers.com.br

www.TRUCKPAD.com.br

“As vendas de implementos devem atingir 69,3 mil unidades no ano, queda de 21,5% em relação a 2015

Alcides Braga



tamente a indústria reagir. Mas diante de alguns sinais positivos, como melhoria do saldo comercial, retomada da confiança e perspectiva de crescimento do PIB no próximo ano, comecem a ser criadas condições favoráveis à retomada da economia.”

Alouche também falou em demanda reprimida, dizendo acreditar que quem comprou no pico do mercado, em 2011, já esteja pensando em renovar frota: “Só não está comprando ainda por causa das incertezas políticas”. Sua projeção é de que as vendas neste segundo semestre sejam 18% maiores do que as do primeiro e para 2017 estima crescimento de 20%.

O mercado, acredita o executivo, deve entrar num ciclo de recuperação com condições de crescer de forma consistente nos próximos anos: “Não acreditamos que o mercado caia mais do que já caiu e nem que vá ter soluções. Estamos enxergando uma luz no final do túnel. Alguns podem até falar que é um trem, mas eu prefiro acreditar que efetivamente estamos vendo a luz no final do túnel”.

Para Alouche, o maior desafio hoje da indústria refere-se à recuperação das margens de comercialização. “É uma questão matemática. De 2011 até agora acumulamos uma defasagem de 20% entre aumento de custos e aumento de preços. Seja por evolução tecnológica dos produtos, seja por reajuste de preços dos nossos fornecedores, caso do aço por exemplo. É uma situação insustentável.”

O executivo disse haver necessidade de todas as marcas enfrentarem a

possibilidade de crescimento de forma serena e realista, assumindo o desafio de recompor margem. Preferindo não falar em guerra de preços, mas sim em questão de sobrevivência, comentou que todos têm de pagar luz, empregados etc. e, por isso, o preço não sobe: “Mas no nosso caso já temos perdido alguns negócios por não concordar em reduzir ainda mais o preço praticado. Decidimos que infelizmente temos de começar a impulsionar o preço para cima”, destacou Alouche.

IMPLEMENTOS — Alcides Braga, presidente da Anfir, Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários, aproveitou o workshop da AutoData para fazer um balanço do setor este ano, dizendo que será o pior desde 1998 quando os registros passaram a ser mais confiáveis: “Encerramos o primeiro semestre com o emplacamento de apenas 31,8 mil implementos, 30,6% a menos do que em igual período do ano anterior. Para o ano estimamos venda de 69,3 mil unidades, resultado 21,5% inferior ao de 2015”.

A Anfir espera alguma melhora em 2017, mas algo mais perceptível só mesmo a partir de 2018. “Já chegamos, é verdade, ao ponto de inflexão da curva, paramos de cair. Mas o transportador não troca de implemento a cada três anos como acontece com os caminhões, e sim bem depois. Portanto, uma reação no nosso setor demoraria um pouco mais” comentou Braga, lembrando que a indústria de implementos teve seu melhor ano em 2011, com 190 mil equipamentos. **AD**

Obrigado, Ford!

Ficamos honrados pelo reconhecimento da Eaton como fornecedor de soluções inovadoras em transmissões e embreagens para seu portfólio de caminhões.



Powering Business Worldwide

A Eaton agradece à **Ford** pela conquista do **TOP SUPPLIER AWARD 2016**.

Estamos orgulhosos por termos sido premiados pelo nosso comprometimento em desenvolver e entregar transmissões e embreagens com tecnologia, qualidade, segurança e durabilidade.

www.eaton.com

Bandeira verde

Com a divulgação dos escolhidos como Melhores do Setor Automotivo começa o processo que definirá os vencedores do Prêmio AutoData deste ano

Márcio Stéfani | marcio@autodata.com.br

Já está em curso o processo para a escolha do Prêmio AutoData deste ano. O corpo de jornalistas de AutoData reuniu-se em meados de julho, em São Paulo, e escolheu todas as empresas, produtos e executivos que destacaram-se por seus méritos empresariais dos últimos doze meses e, assim, credenciaram-se para participar da eleição final do prêmio neste ano.

O Prêmio AutoData é considerado como o principal reconhecimento empresarial do setor automotivo brasileiro e chega, neste 2016, à sua 17ª edição seguida. Neste ano o evento sofreu algumas alterações na sua estrutura, tais como a redução da quantidade de categorias e o fato de que todas as empresas participantes serão homenageadas em evento único que acontecerá no final de novembro em São Paulo.

Em sua nova estrutura, o prêmio passou a contar com dezessete categorias, sendo doze destinadas a destakes empresariais, quatro de produtos e uma, a Personalidade do Ano, para executivos. Todas as empresas, produtos e executivos são automaticamente homenageados com o título de Melho-

res do Setor Automotivo 2016. Neste ano os jornalistas de AutoData escolheram 45 empresas, dezesseis veículos e quatro executivos para concorrer ao Prêmio AutoData, cuja processo eletivo começa em setembro (veja relação dos já considerados Melhores do Setor Automotivo na página ao lado).

Definidos os concorrentes, inicia-se agora a segunda fase do prêmio que, assim como já vem acontecendo desde a sua primeira edição, terá o vencedor de cada categoria definido pelo voto direto dos leitores da Revista **AutoData**, da Agência AutoData de Notícias e, também, dos participantes do Congresso Perspectivas 2017, que acontecerá em São Paulo nos próximos dias 17 e 18 de outubro.

Os eleitos serão anunciados em evento que acontecerá no mês de novembro.

Os cases escolhidos para concorrer neste ano serão divulgados junto com a cédula de votação que será publicada e veiculada na edição de setembro da Revista **AutoData**.

A divulgação dos cases também acontecerá nos boletins diários da Agência AutoData de Notícias. **AD**

Melhores do Setor Automotivo do Prêmio AutoData 2016

Montadora de Automóveis e Comerciais Leves
General Motors Hyundai Mercedes-Benz Toyota
Montadora de Veículos Comerciais
DAF Iveco MAN Mercedes-Benz
Montadora de Máquinas Agrícolas e de Construção
AGCO CNH Industrial John Deere
Sistemista
Aethra Eaton Thyssenkrupp ZF
Fornecedores de Peças, Partes e Componentes
Hella Maxion Wheels Sumitomo Dunlop TMD Friction
Produtor de Motores
Cummins FPT MWM Motores Volkswagen
Encarroçador de Ônibus
Caio Marcopolo Mascarello
Produtor de Implementos Rodoviários
Librelato Noma Randon Truckvan
Qualidade e Parceria
Bosch NGK Pirelli Schaeffler
Gestão
Audi Caoa Hyundai Ford Caminhões PSA
Inovação Tecnológica
BorgWarner Ford Pirelli Volvo
Exportador
Iveco PST Scania Volkswagen
Veículo Automóvel
Audi A3 Chevrolet Onix Fiat Mobi Volkswagen Golf Geração 7
Veículo Comercial Leve
Fiat Toro Ford Ranger Mercedes-Benz Vito Renault Duster Oroch
Veículo Caminhão
Ford Cargo TorqShift Mercedes-Benz Actros
Volkswagen Constellation 19.330 Titan Volvo FH 6x4
Veículo Ônibus
Iveco GranClass 150S21 Volare Cinco
Volksbus 8.160 OD Piso Baixo Volvo B310R
Personalidade do Ano
Carlos Gomes presidente da PSA;
Philipp Schiemer presidente da Mercedes-Benz do Brasil;
William Lee presidente da Hyundai Motor do Brasil;
Steve St. Angelo CEO para América Latina e Caribe da Toyota

Concorrem
45 empresas,
dezesseis
veículos e quatro
executivos
em dezessete
categorias



Melhor que ganhar
um caminhão carregado
de prêmios é ganhar
o próprio caminhão de prêmio.



Todos juntos fazem um trânsito melhor.

Vá até uma de nossas Concessionárias:

you concorre a prêmios instantâneos e pode participar do sorteio de uma Saveiro 0 km e 2 MAN TGX 0 km, o caminhão oficial da dupla Victor & Leo e do seu negócio.

Consulte regulamento e mais informações em:
promocaovireachaveman.com.br





MAN



**Caminhões
Ônibus**

Hora de começar a virar o jogo



Vicente Alessi, filho | vi@autodata.com.br

Que tocha que nada: ainda em versão apenas SL o Kicks é muito mais bonitão e certamente fará muito mais felicidades. Uso palavra que não exatamente aprecio para qualificá-lo: descolado. Isso vem de sua concepção, crossover de uso tipicamente urbano pra gente estressada com o dia a dia que gosta de tecnologia, de estar o tempo todo conectada seja lá a que for. Gente que também aprecia a eficiência aliada à eficácia. E conforto. Ele chega mexicano com venda exclu-

siva no Brasil até algum instante do fim de março, quando passará a ser produzido em Resende, RJ.

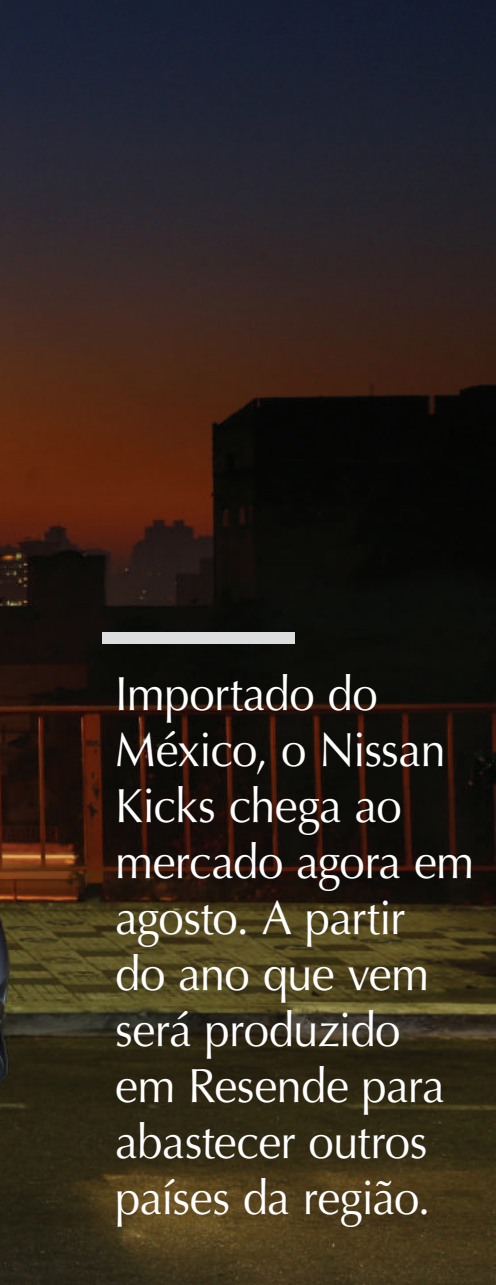
Boa notícia em tempos bicudos é que o Kicks provoca, nas linhas de produção e de montagem da fábrica no Estado fluminense, a abertura do segundo turno de trabalho e a contratação de seiscentos novos funcionários.

A companhia espera demanda alta pelo seu novo carro, muito animada com a campanha de vendas antecipadas que teve de prorrogar para atender

parte de consumidores que sequer o tinham visto pessoalmente: mais de 1,8 mil inscrições.

Ricardo Znidarsis, vice-presidente de vendas e marketing, diz que a empresa tem condições de aceitar qualquer demanda do novo modelo. Ou seja: garante que haverá Kicks para todos a preço honesto. Seus principais concorrentes são o Honda HR-V, Jeep Renegade e Ford EcoSport, os dois primeiros mais caros.

De acordo com Znidarsis, este é o



Importado do México, o Nissan Kicks chega ao mercado agora em agosto. A partir do ano que vem será produzido em Resende para abastecer outros países da região.

instante — o da chegada do Kicks — de a Nissan começar a virar o jogo no Brasil: “Estamos muito bem representados, por um carro atrevido, e entramos no segmento que mais cresce no País. Temos qualidade, tecnologia, inovação. E sabemos quem queremos ter como consumidor. Sairemos de nossos atuais quase 3% de participação de mercado”. Ele confia, por exemplo, no grau de conectividade do Kicks e na sua direção elétrica progressiva.

Znidarsis conta que o início de produção, em Resende, até fim de março, “coincide com o fim do ano fiscal no Japão”, e que a companhia investiu R\$ 750 milhões nas adaptações necessárias na linha de produção e de montagem e em treinamento — e outros quase R\$ 2 bilhões no projeto e no desenvolvimento do Kicks nos últimos seis anos.

“Sou incapaz de imaginar nossa participação pretendida nesse segmento, nem o volume físico, mas certamente quero estar, no mínimo, no meio dos três mais vendidos. Queremos encantar

nossos consumidores com muito mais qualidade e inteligência”.

Inteligência foi palavra muito lembrada na apresentação do Kicks. Os gestores de desenvolvimento do projeto manifestaram imenso orgulho com o resultado de seu trabalho. A chefe de produto no Japão, Sadeiko Aoki, chamou-o de “meu bebezinho” ao anunciar que o modelo terá destino comercial em mais de oitenta países.

HERDEIRO — Ela pretende que seu bebê Kicks seja herdeiro legítimo de DNA já forjado pela Nissan no mundo dos crossovers, com Qashqai, Murano, X-Trail e Juke — e com muito mais porte! Aoki aventurou-se num certo mundo que me lembrou ornitorrincos ao discorrer sobre a origem dos crossovers, uma arrumação final que deriva de hatchs, sedãs e SUVs com o aproveitamento de suas melhores virtudes e ousadias. (A lembrança dos ornitorrincos não passou disso: apenas uma lembrança...)



A Nissan acredita que o grau de conectividade do novo modelo atrairá novos consumidores para a marca



Divulgação/Nissan



“Dos hatches eficiência e agilidade e também graça, dos sedãs segurança e tecnologia, dos SUVs robustez e também segurança. Em 2015 crossovers representaram 27,6% das vendas globais, contra 20,1% seis anos atrás.”

Pesquisas e clínicas realizadas desde 2013 identificaram aquilo que os consumidores consideravam necessidades não preenchidas: carros atrativos, espaçosos, práticos e sempre com design marcante, tecnologia intuitiva e desempenho ágil e com gasto de combustível econômico.

É claro que Aoki não definiu o resultado de seu trabalho, o Kicks, como um carro com cara de bicho-papão, de entorno elegante e com linha de cintura quase agressivamente inclinada para a dianteira. Essa é a minha descrição rasa do design, que certamente agradará ao consumidor — o design, nem sempre a descrição.

Para produzir o
Kicks em Resende,
a Nissan criou o
segundo turno
e contratou
seiscentos
funcionários

Quem trabalhou nas linhas da carroceria do Kicks foram equipes Nissan espalhadas pelo mundo. Participaram o estúdio mundial de design da companhia de Atsugi, Japão, o estúdio de San Diego, Califórnia, e o estúdio satélite no Brasil, localizado no Rio de Janeiro, RJ.

O pessoal da Nissan chamou nossa atenção para a grade V-motion e para aquilo que considera o teto flutuante. A grade é uma característica Nissan, aquela bicho-papão, e o teto tem jeitão de teto de carro cupê, alongada até os vidros, o que lhe dá a impressão de flutuar — daí, quando se olha o perfil do Kicks os vidros laterais lembram pára-brisas. Da frente à retaguarda, remetendo à ideia de visores de capacetes de corrida, destaca a empresa.

As lanternas traseiras, por sua vez, observou Robert Bauer, do design, lembram o formato de um autêntico bumerangue. Se teto flutuante pode



Líder global
em tintas e
revestimentos

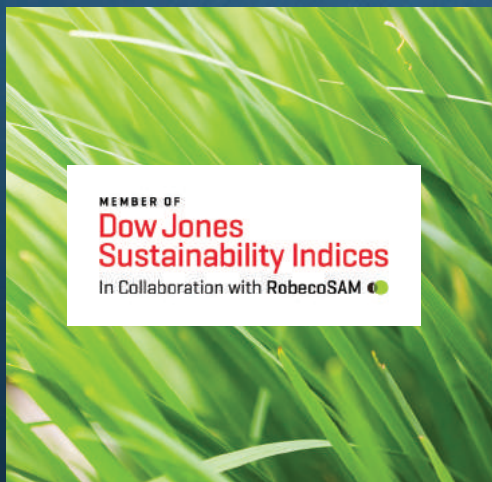


Automotivo OEM

Primers
Vernizes
BaseCoats
Esmaltes
Interior/Exterior
Tintas Funcionais



V	X	Q	U	I	O	S	U	Q	X	U	J	P
D	E	F	G	V	T	X	B	E	Z	T	N	D
D	F	D	K	E	R	R	A	U	P	M	N	B
G	S	E	L	R	A	B	S	F	R	P	O	A
A	X	S	M	N	U	X	E	B	I	W	A	Q
S	R	M	H	I	T	Z	C	F	M	H	L	J
C	B	A	K	Z	O	N	O	B	E	L	G	T
J	X	L	Y	J	M	S	A	A	R	A	X	G
X	U	T	O	M	O	U	T	O	M	U	T	I
B	O	E	M	T	T	F	G	E	I	J	T	N
N	W	U	H	M	I	C	T	U	A	H	M	N
U	E	K	L	P	V	S	D	F	H	L	P	O
R	G	H	T	W	E	F	V	B	N	T	W	A
I	O	S	U	Q	X	U	J	P	V	X	Q	U



MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**
In Collaboration with RobecoSAM

1º lugar no índice
Dow Jones de
Sustentabilidade
pelo 4º ano
consecutivo

AkzoNobel Ltda.
Rua Assumpta Sabatini Rossi, 1650
São Bernardo do Campo
T: +55 11 2167-1873
www.akzonobel.com



AkzoNobel

Performance Coatings

parecer ideia esquisita a de onda sônica o é ainda mais, com a vantagem de ter sido citada apenas uma vez. Bauer contou algo original, na forma da busca das equipes por design que fosse identificado com o Brasil e com a América Latina e que fosse, ainda, adaptado à selva urbana.

“Buscamos um crossover que tivesse a aparência, o jeitão, de um veículo de classe superior. Um carro, enfim, cujos donos tivessem orgulho de ter e de dirigir.” Ele teve outro bom instante durante a apresentação do Kicks à imprensa: “Aprendemos que os brasileiros gostam de uma traseira boa!”.

16 VÁLVULAS — O motor de que é dotado o Nissan Kicks é um flex fuel 1.6 de 16 válvulas segunda geração do HR16DE, que gera 114 cv de potência máxima a 5,6 mil rpm e que tem torque máximo de 15,5 kgfm a 4 mil rpm com controle de válvulas continuamente variável. A fabricante garante “baixo con-

sumo de combustível e desempenho surpreendente”. As medições da Nissan são: 8,1 km/l na cidade e 9,6km/l na estrada com etanol e 11,4 km/l e 13,7 km/l, respectivamente, com gasolina.

Optou-se, para o Kicks, pela transmissão Xtronic CVT com D-Step e modo Sport, de última geração, considerada aquela de melhor desempenho inclusive em rotações mais baixas.

Com relação ao chassi e a seus sistemas eletrônicos a Nissan fugiu daquela sopa de letrinhas.

O Kicks dispõe de controle dinâmico de chassi, de controle dinâmico em curvas, de estabilizador ativo de carroceria e de controle dinâmico de freio motor. É produzido, o chassi, com aço de alta resistência e mostra maior rigidez às torções.

A altura livre do solo é de 20 cm.

Das graças inovadoras que traz o Kicks merecem destaque a câmara de 360 graus e o detector de objetos em movimento. A navegação é integrada,

com quatro câmaras conduzindo os negócios de ir e vir adiante e à ré, inclusive duas colocadas nas estruturas dos retrovisores externos.

SEGMENTO — Não é à toa que Nissan e outros fabricantes aqui instalados estão investindo em veículos SUV. Esse é o único segmento dentre os dominados por modelos nacionais que em plena crise cresce em volume e participação. As vendas de SUVs atingiram 144 mil unidades no primeiro semestre, expansão de 7,8% em relação às 133,6 mil do mesmo período de 2015.

A participação dos SUVs subiu de 12,8% para 17,8% nesse mesmo comparativo, passando a ocupar a terceira colocação no ranking nacional por segmentos — só perde para os hatchs pequenos, nos quais estão Chevrolet Onix e Hyundai HB20, e os veículos de entrada, como Ka, Gol e Palio. E vende mais hoje do que os sedans pequenos, agora na quarta colocação. **AD**

Bom de andar, bom de ser olhado

Em ritmo de marcha o Nissan Kicks é agradabilíssimo — particularmente para o ego do seu dono, paciente óbvio da atenção de quem está por perto. Porque é um carro, um crossover bonito. Mas também porque conta com sistema de auxílio de partida em rampa...

Agrada muito, também, o contato com seu interior: os materiais são suaves e de padrão superior. E sentarmo-nos atrás do motorista não é pro-

blema: há espaço suficiente para que nunca o passageiro se sinta preso e atrapalhado. Ele chegará a Ribeirão Preto, SP, a 320 quilômetros da Capital, quase que sem perceber.

Na cidade é um campeão de conforto, particularmente nos grandes centros, como São Paulo — o Kicks busca os descolados dos grandes centros, não se esqueça. Em São Paulo, ainda como exemplo prático, onde as vias são todas

dotadas de restrições de velocidade, ele é dono de agilidade cativante. Já na estrada o conjunto motor-transmissão demonstra uma certa lerdade nas retomadas de velocidade, o que pode desgostar alguns.

E o porta-malas, de 432 litros, é mais do que abundante. Ah: os bancos são extremamente confortáveis. E o Cx, aquele coeficiente de penetração aerodinâmica, não ultrapassa 0,345.



nkt 08/16

*A nossa história
começou em 1949.
Em 67 anos muita
coisa mudou.*



*E depois de tantos anos,
o nosso objetivo continua
sendo o mesmo: evoluir
para acompanhar você.*



Cinto de segurança salva vidas.
Imagens meramente ilustrativas. Consulte o representante de sua região
para saber mais sobre os modelos e suas configurações
www.marcopolo.com.br - nas redes sociais: OnibusMarcopolo

 **Marcopolo**

Ambição renovada



Divulgação/Honda

Honda Civic mudou completamente para resgatar protagonismo no segmento

George Guimarães | gguimaraes@autodata.com.br

O Civic chega a sua décima geração no Brasil. E já era passada a hora, pelo menos do ponto de vista de mercado. Afinal, o modelo, o primeiro e principal da montadora desde que começou a produzir aqui, em 1997, vinha perdendo espaço para seus principais e renovados concorrentes.

A Honda apresentou a nova geração em julho, em São Paulo, em avant-première. As vendas, de fato, começam em 25 de agosto, mas des-

de 30 de julho já é possível fazer sua reserva. A versão de entrada, EX, custa R\$ 98,4 mil reais e a Touring, topo de linha, sai por R\$ 124,9 mil.

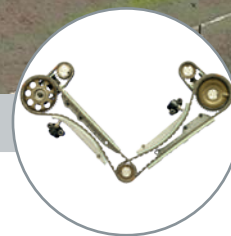
A montadora afirma que o novo projeto procurou colocar o Civic em outro patamar, tanto que teve como parâmetros aspectos de modelos de marcas premium europeias desde a concepção da plataforma. O carro, sim, mudou muito!

Esteticamente, não guarda qualquer semelhança com a nona geração e,

como as anteriores, também é fabricado em Sumaré, SP. O sedã passou por transformação total, “a maior e mais extensa em toda sua história”, como define a Honda. É agora mais baixo e largo, de perfil bem mais esportivo.

Com a nova geração a Honda alterou até mesmo a estrutura de versões oferecidas. Além das tradicionais EX e EXL, o modelo conta agora com a Touring, que a exemplo das duas primeiras tem câmbio CVT com opção de acionamento por meio de borboletas atrás

Mais uma vez orgulhosamente indicados ao prêmio Autodata



Categoria Inovação Tecnológica – “Ao longo dos dois últimos anos intensificou a produção de turbinas para automóveis e viu seus produtos passarem a equipar vários novos modelos fabricados no Brasil notadamente nas categorias de menor potência de motorização. Além disso, passou a produzir em sua fábrica de Itatiba, SP, a embreagem viscosa eletrônica de velocidade variável, produto oferecido para o segmento de veículos comerciais extrapesados.”

 **BorgWarner**

feel good about driving

borgwarner.com



Todas as versões saem de fábrica com ar-condicionado digital e piloto automático

do volante, e Sport, com transmissão automática. O motor 2.0 FlexOne, de 155 cv com etanol, equipa a EX, EXL, e a Sport. A Touring, a mais sofisticada, tem um 1.5 turbo gasolina de 173 cv e injeção direta.

Dentre os muitos itens de série, todas as versões saem de fábrica com ar-condicionado digital, freio de estacionamento eletrônico com função brake-hold, piloto automático e câmera de ré. EXL e Touring têm ainda nova tela sensível ao toque que agrega as funções multimídia, navegação, dentre outras, compatível com as interfaces Apple CarPlay e Android.

Há ainda, para todas as versões, airbags frontais, laterais e de cortina, controle de tração e estabilidade, sistema de partida em active, ABS e sistema Isofix para fixação de cadeirinhas.

A Honda não esconde que a missão da nova geração é colocar novamente o Civic na disputa pela liderança do segmento, inclusive roubando consumidores de modelos de faixas superiores de preço, e elevar a Honda no ranking das marcas mais vendidas do mercado interno – hoje na oitava posição, com 6,6% de participação, atrás da Renault, que fechou o semestre com 7,3%.

ABISMO – Não será tarefa das mais fáceis, a julgar pelo desempenho do primeiro semestre. O modelo cedeu espaço – até demais – para o Toyota Corolla, seu principal concorrente, que, sozinho, responde por mais de 46% dos emplacamentos de sedãs médios, disputado ainda por outros dezoito veículos, segundo a Fenabrave.

De janeiro a junho, o Civic, o terceiro carro mais vendido da marca no Brasil, somou perto de 8,6 mil unidades emplacadas, 12,5% do segmento. Já o modelo da Toyota cravou 31,9 mil unidades. Quase quatro vezes mais.

Essa enorme diferença não pode ser atribuída nem mesmo à perspectiva da chegada da décima geração, que eventualmente poderia ter freado o fluxo de consumidores pela antiga geração. Já em 2015 o sedã da Toyota esbanjou invejável tranquilidade na liderança. Vendeu mais de 67 mil unidades contra 31,2 mil do Civic.

AD

MAGNETI MARELLI. NOSSO MAIOR ORGULHO É ILUMINAR, HÁ QUASE 100 ANOS, TODOS OS CAMINHOS.



A missão da Magneti Marelli é fornecer soluções flexíveis e responder aos desafios tecnológicos da indústria automobilística mundial e da mobilidade futura. E, por meio da divisão Automotive Lighting, a Magneti Marelli desenvolve, produz e vende soluções de iluminação automotiva aos maiores fabricantes do mundo. É assim, oferecendo conforto, tecnologia de ponta e segurança, que a Magneti Marelli ilumina os caminhos de clientes pelo mundo inteiro.



CONGRESSO

PERSPECTIVAS 2017

Os novos parâmetros de vendas, produção e exportação.

Estabilidade? Mais queda? Início da retomada?

Um ano atípico ou um novo patamar, o que são, afinal, os resultados deste ano?

Como será o mercado de automóveis, caminhões e ônibus em 2017?

E o de implementos, máquinas agrícolas e de construção?

Quais os cenários para os sistemistas, produtores de motores, autopeças e componentes?

O que deve mudar com o novo governo?

As grandes questões do setor debatidas em profundidade pelos presidentes e principais executivos das montadoras, empresas sistemistas, produtores de componentes e entidades de classe.

17e18/10

Local: Amcham Business Center - Rua da Paz, 1431 - São Paulo

AutoData
Seminários

PALESTRANTES

DIA 17/10/2016 - SEGUNDA-FEIRA

- Antonio Megale - Presidente ANFAVEA
- Roberto Cortes - Presidente MAN
- Luis Pasquotto - Presidente Cummins
- Marco Aurélio Rangel - Presidente da FPT
- Thomas Puschel - Diretor de Vendas e Marketing para motores e Peças - MWM Motores Diesel
- Rogério Golfarb - Vice-Presidente Ford
- Besaluel Botelho - Presidente da Bosch
- Pietro Sporteli - Presidente da Aethra
- Paulo Santos - Presidente da Delphi
- David Powels - Presidente Volkswagen
- Steve St. Angelo - CEO Toyota
- Maurício Cunha - Diretor Industrial Caio
- Francisco Gomes Neto - CEO Marcopolo
- Mercedes-Benz - Walter Barbosa
- Scania - Silvio Munhoz

DIA 18/10/2016 - TERÇA-FEIRA

- Dan Ioschpe - Presidente do Sindipeças
- S.Stéfani - Conselheiro da Autodata
- Alarico Assumpção Jr. - Presidente da Fenabreve
- Décio Carbonari - Presidente da ANEF
- Santiago Chamorro - Presidente General Motors
- DAF
- João Pimentel - Diretor Geral Ford Caminhões
- Marco Borba - Vice-Presidente Comercial Iveco
- Bernardo Fedalto - Diretor de Caminhões Volvo
- Stefan Ketter - Presidente FCA
- Presidente Volvo Latin America
- AGCO
- CNH Industrial
- John Deere
- Volvo
- Philipp Schiemer - Presidente Mercedes-Benz
- Letícia Costa Prada

INVESTIMENTO

Até 31/08/2016 R\$3.772,00
02 dias ou R\$2.497,00 01 dia

De 01/09/2016 até 30/09/2016 R\$3.982,00
02 dias ou R\$2.636,00 01 dia

De 01/10/2016 até 16/10/2016 R\$4.191,00
02 dias ou R\$2.774,00 01 dia

PATROCÍNIO DIAMANTE



Lubrificantes



PATROCÍNIO OURO



Caminhões
Ônibus



TOYOTA
Pensando mais longe



Volkswagen

PATROCÍNIO PRATA



Powering Business Worldwide



APOIO



Companhia Brasileira de Alumínio
Motorantim

INSCRIÇÕES
11 5189-8900
www.autodata.com.br

Novela argentina

Setor comemora renovação do acordo com o país vizinho, que joga para 2020 a perspectiva do tão almejado livre comércio

Alzira Rodrigues | alzira@autodata.com.br



Apesar de este ano estar comemorando bodas de prata, o Mercado Comum do Sul – ou simplesmente Mercosul – ainda está longe de atingir seu objetivo inicial de livre comércio na região. Desde 1991, quando foi criado por meio do Tratado de Assunção, sofreu inúmeros altos e baixos e vira e mexe regras em vigor ou a vencer estão em pauta nas relações comerciais principalmente do Brasil e Argentina.

Em junho, após meses de debates, mais uma vez houve renovação do acordo automotivo entre os dois países, jogando agora para 2020 a perspectiva de concretizar o tão sonhado livre comércio. Certo é que diante das incertezas que comumente rondam as relações Brasil-Argentina a renovação do acordo foi amplamente comemorada no setor automotivo brasileiro.

Consensual a posição de fabricantes de veículos e de autopeças quanto à importância da previsibilidade das regras, o que permitirá um melhor planejamento dos investimentos do setor na região. Não faltaram elogios também em relação à maturidade dos dois governos no encaminhamento das negociações.

Mas certo é, também, que quando ainda comemoravam a renovação do acordo bilateral, assinada em 24 de junho, montadoras e autopeças se viram diante de novo fato, a aprovação pelo Congresso Argentino de um programa de incentivos às montadoras locais, que traz novo tempero às relações bilaterais dentro do setor.

Aprovado em 13 de julho, o paco-

“As fabricantes mantêm fábricas aqui e lá. Isso não acontece com as autopeças.”

Flávio Del Soldato



Divulgação/Sindipeças

te de benefícios na Argentina envolve cortes nos impostos que variam de 4% a 15% para as montadoras que ampliam o conteúdo local. O incentivo será concedido via crédito tributário.

Logo após sair a notícia da decisão do Congresso Argentino o conselheiro do Sindipeças, Flávio Del Soldato, admitiu que seu conteúdo exigiria uma análise mais aprofundada por parte das montadoras, autopeças e governo brasileiro: “É tudo muito novo. Vamos ter de avaliar o programa com maior profundidade”.

O tema chegou inclusive a ser debatido em reunião da Anfavea e Sindipeças com representantes do MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, realizada em Brasília dia 20. Assim como aconteceu com o Inovar-Auto brasileiro, o pacote de incentivos do país vizinho pode ser questionado na OMC, Organização Mundial do Comércio, e até mesmo dentro do Mersocul.

O programa argentino envolve o direito a um valor de crédito tributário proporcional ao aumento das compras locais. O mínimo exigido atualmente lá é de 30% para os automóveis e 25% para caminhões e ônibus. Quem atingir 50% de localização terá direito ao corte máximo de 15% nos impostos.

REGRAS CLARAS — Independentemente do novo programa de incentivos às montadoras aprovado pelo Congresso Argentino, representantes do setor aqui no Brasil avaliam que a renovação do acordo setorial entre os dois países levará a investimentos no

“Em março completamos projeto de expansão da capacidade da fábrica de Zárate para 140 mil unidades”

Ricardo Bastos



Divulgação/Toyota

“É fundamental para o setor ter regras estáveis de longo prazo. Precisamos de previsibilidade.”

Antônio Megale



Simão Salomão

país vizinho. Talvez não de imediato, mas pelo menos no decorrer da vigência do novo acordo.

Del Soldato, do Sindipeças, lembra que muitas empresas fornecedoras aqui instaladas já estiveram na Argentina e acabaram saindo. “No caso dos veículos as fabricantes mantêm fábricas aqui e lá. Isso não acontece com as autopeças.”

Por ter um parque de fornecedores bem mais estruturado do que a Argentina o Brasil leva ampla vantagem quando o assunto é troca de componentes. As exportações da indústria de autopeças brasileira para a Argentina atingiram US\$ 4,26 bilhões no ano passado, enquanto as importações ficaram em apenas US\$ 833 milhões no mesmo período. Seria natural, portanto, que houvesse investimentos na produção de peças por lá.

Mas como os dois mercados estão com números de produção e vendas aquém dos que já registraram no passado, operando, assim, com capacidade ociosa, os investimentos no país vizinho, na análise de Del Soldato, só virão quando os volumes aumentarem. Mas o importante, segundo ele, é que agora há regras claras de longo prazo: “Sem a renovação do acordo havia risco de voltar a cobrança de impostos dos dois lados. Com as negociações de junho temos a perspectiva de chegar ao livre comércio em 2020”.

Pelo acerto dos dois países, a relação entre o valor das importações e exportações — conhecida como flex — não deverá superar 1,5 no período de 1º de julho de 2015 a 30 de junho de

2019. Para cada US\$ 1,5 exportado do Brasil para Argentina, US\$ 1 deve ser importado. Nos últimos doze meses do acordo — de 1º de julho de 2019 a 30 de junho de 2020 — o flex subirá para 1,7, com prévio acordo entre os países e desde que alcançadas as condições para o aprofundamento da integração produtiva e o desenvolvimento equilibrado de estruturas produtivas e de comércio.

TROCA DE PRODUTOS — Para o diretor adjunto de relações públicas e governamentais da Toyota do Brasil, Ricardo Bastos, o mais importante do acordo assinado em junho é justamente a previsibilidade das regras até 2020: “Isso traz muito mais segurança para as empresas que operam nos dois países”.

De acordo com Bastos, a Toyota já vem investindo em localização de peças no país vizinho: “Transferimos nossa linha de eixos da picape Hilux, que ficava em São Bernardo do Campo, para a fábrica de Zárate, onde ela é produzida. Temos uma boa base lá, mas o Brasil ainda é o maior fornecedor de peças”.

Cerca de 60% da Hilux lá produzida é exportada para o mercado brasileiro. A Toyota mantém a política de complementaridade de produtos, fabricando a picape e a SW4 na Argentina e os automóveis Etios e Corolla no Brasil.

No início deste ano a empresa completou projeto de ampliação da fábrica de Zárate de 92 mil para 140 mil unidades/ano, volume que será ocupado gradativamente nos próximos anos. O



RENAULT
Passion for life

Nova DUSTER OROCH com câmbio automático.

É para trabalhar, é para se divertir, é uma
picape com espaço para tudo e para todos.

#PickUpYourLife

NEO_GAMA



Câmbio Automático / 5 lugares / Media Nav /
Conforto de um SUV / Suspensão Multilink /
Capacidade de até 650kg / Extensor de Caçamba*

*Item vendido separadamente como acessório. Câmbio automático a partir de agosto.



Todos juntos fazem um trânsito melhor.



renault.com.br

presidente da Argentina, Maurício Macri, participou inclusive da solenidade de inauguração da ampliação da fábrica no dia 8 de março, assim como o CEO da Toyota na América Latina e Caribe, Steve St Angelo. A planta argentina recebe peças do Brasil e da Ásia.

Sobre o acordo setorial dos dois países, também o presidente da Anfavea, Antônio Megale, destacou a importância da previsibilidade para o sucesso das relações comerciais na região.

“É fundamental para o setor ter regras estáveis de longo prazo. Por isso avalio de forma muito positiva a conclusão das negociações pelos dois governos, que demonstraram equilíbrio e maturidade ao enxergar a relação de complementariedade produtiva entre

os países e prever agenda de trabalho visando ao livre comércio”.

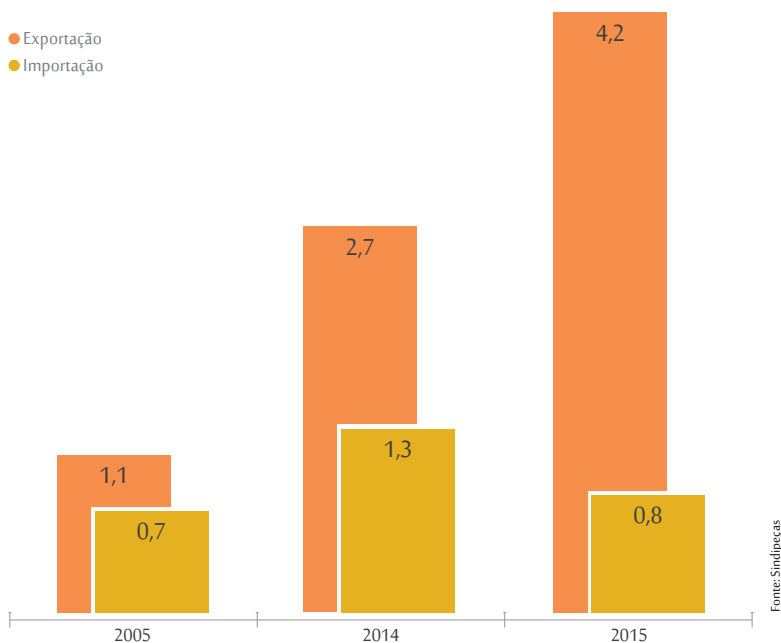
Na mesma linha de raciocínio o vice-presidente da Ford para a América do Sul, Rogelio Golfarb, elogiou o encaminhamento dado pelos governos dos dois países que levou à renovação do acordo Brasil-Argentina: “Ele deu previsibilidade, propiciou um horizonte de planejamento. É isso que o setor precisava. A gente consegue ser muito mais eficiente com regras claras de médio e longo prazos”.

Segundo o executivo, foi uma negociação madura entre os dois países que levou em conta as diferenças macroeconômicas dos envolvidos. E o importante, na sua avaliação, é manter o objetivo de chegar a um mercado livre seguindo justamente as características de cada país.

Várias montadoras instaladas na região já mantêm política de complementariedade de produtos entre Brasil e Argentina, caso da Toyota e também da Ford, que lá produz Ranger e Focus. Ao Brasil, em geral, cabe a função de produzir principalmente modelos menores, aqueles de maior volume, enquanto na Argentina se fabrica veículos de maior valor agregado.

Com o acordo recém-assinado o flex de 1,5 até 2019 contempla o setor como um todo, incluindo veículos e peças. Segundo Bastos, da Toyota, a princípio é avaliado apenas o balanço geral. Se houver desequilíbrio, daí sim é analisado o balanço individual por empresa. “Cada fabricante tem de tomar conta do seu negócio para não ter problemas lá na frente”, diz Bastos. **AD**

Comércio Brasil-Argentina (em bilhões US\$)



Obrigado!

Pela 4ª vez consecutiva a NGK é premiada pela General Motors



Faça Revisões em seu Veículo regularmente



NGK **NTK**
VELAS DE IGNIÇÃO CERÂMICAS TÉCNICAS
CERÂMICA E VELAS DE IGNIÇÃO
NGK DO BRASIL LTDA.

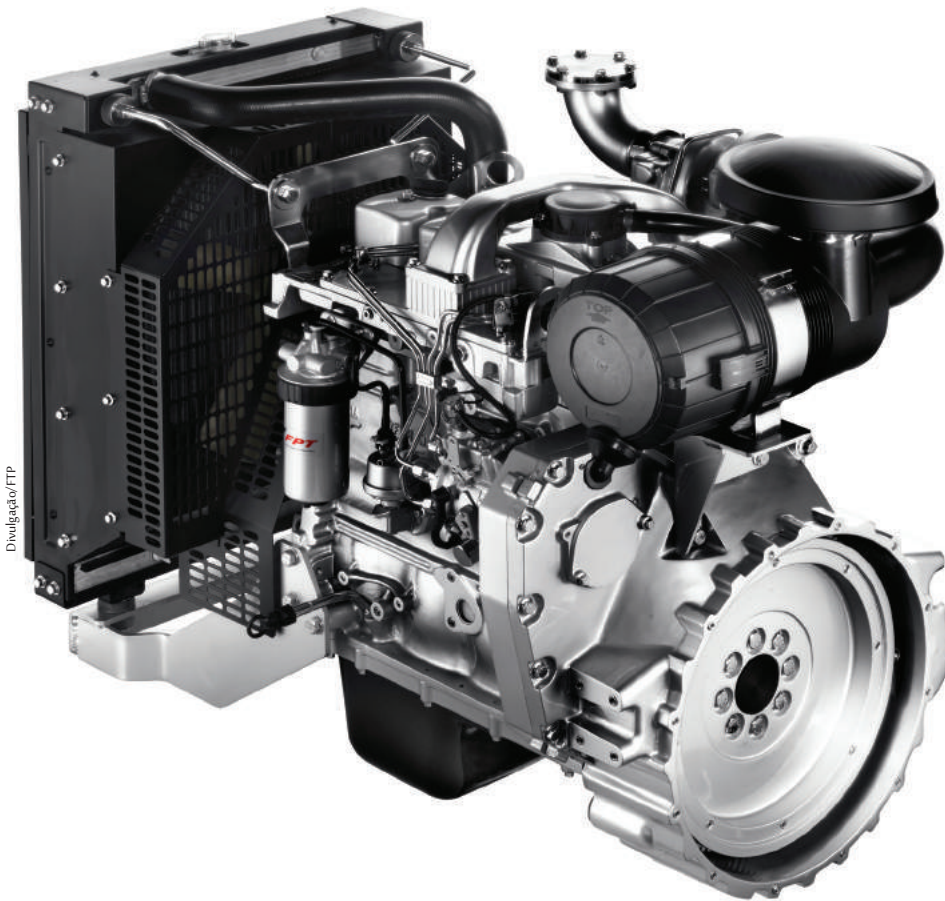
IGNITE YOUR SPIRIT

Trabalhamos constantemente para elevar o nível de nossos produtos e serviços e entregar resultados cada vez mais satisfatórios aos nossos clientes.

www.ngkntk.com.br



[Facebook.com/NGKdoBrasil](https://www.facebook.com/NGKdoBrasil)



Divulgação/FPT

Aposta em nichos

Apesar da demanda por motores em baixa, diversificação de negócios minimiza impacto negativo da crise

Décio Costa | decio@autodata.com.br

Ao longo de todo o ano passado o fraco desempenho do mercado de pesados exigiu do segmento esforços para tentar colocar a casa em ordem com menos traumas possíveis. O registro de queda de 47,7% sobre 2014 já apontava mais dificuldades pela frente, no mínimo as mesmas de 2015, pois não se tinha nada no horizonte que pudesse ancorar alguma retomada da confiança. O primeiro semestre deste ano passou pior do que se estimava, mas atravessou melhor quem soube manter os pés no chão e foi capaz de diversificar negócios.

A FPT, empresa do grupo CNH Industrial, anda com suas próprias pernas na busca de crescimento além do que tem de cliente cativo, uma lista fornida de fabricantes de máquinas e veículos comerciais. Uma das boas apostas da empresa para fora de suas cercas está no segmento de geração de energia. No fim do ano passado alguns frutos começaram a ser colhidos com um contrato com a Modasa.

A empresa peruana já era uma compradora de motores GNV para ônibus, ampliou o acordo para receber motores destinados a equipar geradores de energia. Serão entregues mais de quatrocentas unidades anuais de motores de diversas faixas de potência nos próximos anos.

Marco Rangel, presidente da FPT para a América Latina, embora esperasse mais do segmento em razão do déficit de energia, diz que o mercado se apresenta estável, com o mesmo ritmo que encerrou o ano passado, de



**HÁ 100 ANOS A MISSÃO DA
MONROE É TORNAR
AS CURVAS MAIS SEGURAS,
AS RETAS MAIS CONFORTÁVEIS
E A VIDA MAIS FELIZ.**

AMORTECEDORES
MONROE

**CONDUZINDO
A INOVAÇÃO
E A QUALIDADE
DESDE 1916**

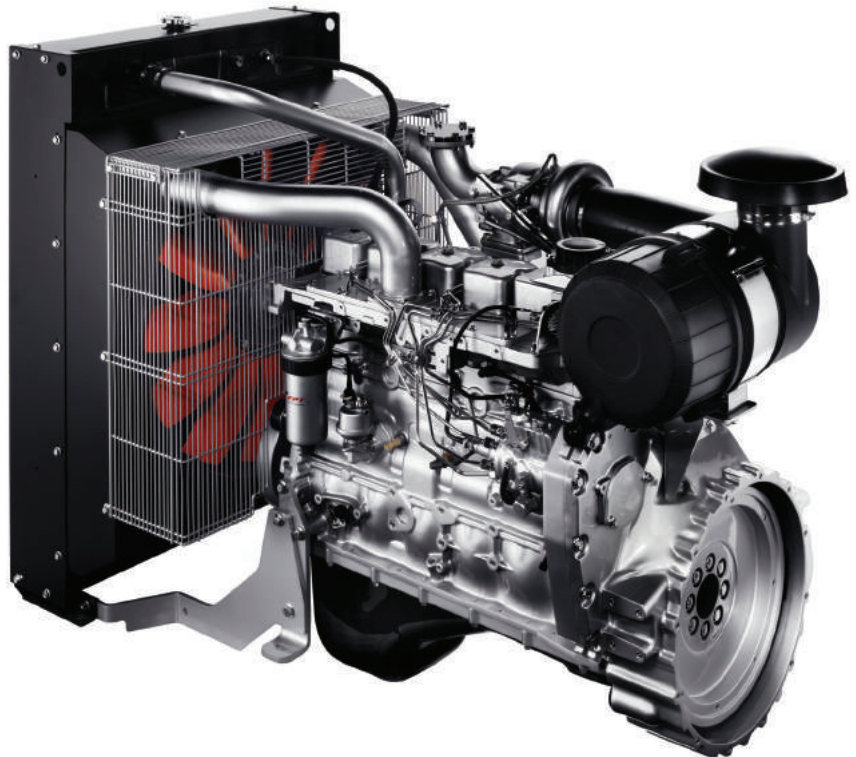


“

Não vejo recuperação forte como um todo. Tudo é muito pontual. O monitoramento é diário.

Marco Rangel

”



25 mil motores na região da América Latina. “No início do ano não prevíamos uma queda na produção, pois se tinha pela frente o mercado de geração de energia e o agrícola que, talvez, minimizassem a fraca demanda do mercado de caminhões. Mas não foi o que aconteceu.”

FORA DO GRUPO — O executivo acredita, no entanto, em movimento de retomada do segundo semestre e na curva natural de crescimento da empresa na diversidade de clientes. “Estamos há dez anos na região. Hoje são setenta clientes fora do grupo, boa parte deles pequenos. Mas agora também com centros para atender demandas regionais.”

No cenário de curto prazo, Rangel

encontra boas respostas para suas expectativas, como o apetite do segmento agrícola visto na Agrishow, ocorrida no fim de abril em Ribeirão Preto, SP, e a maior demanda internacional por grãos, o que também deve empurrar um pouco as vendas de pesados. “Tudo é muito pontual. Não vejo recuperação forte como um todo, mas temos pela frente um mercado mais positivo na agricultura e no segmento de geração de energia, que pelos menos não cai. O monitoramento é diário.”

Pelo o que vê no horizonte, o presidente da FPT calcula para 2016 uma baixa de 10% a 15% na produção de motores na fábrica de Sete Lagoas, MG. No ano passado, a empresa produziu 42 mil motores.

AD



integra.ag

Schaeffler, Qualidade e Parceria que gera Resultado



Com foco em soluções voltadas à Mobilidade para o Amanhã, a Schaeffler está novamente entre as marcas que mais contribuíram para o crescimento do setor automotivo, de acordo com as principais montadoras e entidades do setor. Esse reconhecimento coloca mais uma vez a empresa entre as indicadas para o Prêmio AutoData e reflete a confiança e o alto padrão de qualidade presente na parceria com os clientes no desenvolvimento de soluções para motor, transmissão e chassi.



Para conhecer melhor
nossos produtos e
tecnologias, acesse:
www.schaeffler.com.br

Faça revisões em seu
veículo regularmente



FAG

SCHAEFFLER

Tolerância zero

GM intensifica a busca por qualidade total e premia fornecedores que melhor desempenho registraram ao longo do ano passado

Márcio Stéfani | marcio@autodata.com.br

A busca pela excelência em qualidade é um dos principais pilares de atuação da General Motors. Isto porque, segundo a montadora, em épocas desafiadoras como a que enfrentamos hoje no Brasil a qualidade e a competitividade caminham juntas, com reflexos diretos na satisfação do cliente e, portanto, no próprio sucesso da atuação da marca no mercado.

Desde que adotou esta postura como estratégica, o aprimoramento da qualidade dos processos produtivos e no desenvolvimento de seus produtos passou a ser tratado quase que como uma obsessão dentro da montadora. E muito mais do que simplesmente uma cultura interna que deve constantemente ser incentivada, essa preocupação passou a ser estendida também para toda sua cadeia de suprimentos.

O objetivo final é alcançar tolerância zero em todos os assuntos que têm referência com a qualidade. “Esta busca pelo aprimoramento da qualidade é vista na GM não só como uma necessidade, mas como uma cultura que deve ser seguida por todos os elos

da cadeia. É hoje um dos nossos principais pilares de atuação e estratégia”, diz Manoel Rego, diretor de engenharia de qualidade e desenvolvimento de fornecedores para a América do Sul.

Justamente para valorizar a atuação dos fornecedores que estão conseguindo alcançar este objetivo de excelência no seu padrão de qualidade que a General Motors promoveu, em meados de julho, em sua fábrica de São Caetano do Sul, SP, a quarta edição do Supplier Quality Excellence Award, premiação que pode ser considerada hoje talvez como a mais difícil de ser obtida no setor automotivo, em razão de reconhecer apenas as empresas que conseguiram não permitir nenhum tipo de falha pelo período de doze meses e que, neste ano em particular, premiou 46 empresas do Brasil.

“Não fazemos nossos produtos sozinhos. Dependemos de centenas de fornecedores para produzir e colocar nossos produtos no mercado com o melhor nível de competitividade. E é importante que todos os nossos fornecedores tenham total consciência de que também devem investir constan-

temente em gestão da qualidade e que isto pode gerar resultados positivos para todos no futuro”, analisa Rego. “Este prêmio reforça o comprometimento de todos com nossos clientes e ressalta nossa cultura de tolerância zero em relação à qualidade.”

Para conquistar o prêmio os fornecedores têm que atingir os objetivos de treze critérios específicos de qualidade como, por exemplo, ter certificações ISO TS e QSB, prover componentes e ou subsistemas sempre dentro das métricas de qualidade estabelecidas pela montadora, trabalhar com PPM, partes por milhão, zero no período, não causar interrupções na linha de montagem, ter regularidade de entrega durante todo o tempo e atuar com um sistema adequado de gerenciamento de programas.

Segundo Manoel Rego, a evolução desta parceria com os fornecedores é sensível nos últimos anos e pode ser comprovada pela própria quantidade de empresas que estão recebendo o prêmio este ano.

“Em 2012, quando fizemos a primeira premiação, apenas vinte em-

presas foram certificadas. Neste ano foram 46. Ou seja, caminhamos bastante nestes quatro anos.”

Ainda segundo o diretor da GM, este ano foi especialmente desafiador tanto para a própria montadora como para seus fornecedores locais, em razão de todos os problemas econômicos e de mercado existentes no Brasil. “É lógico que enfrentar este desafio de

tolerância zero em relação à qualidade num momento como este é muito difícil, pois todos estão voltados para a sua sobrevivência. E isto valoriza ainda mais a conquista deste ano.”

DESTAQUE ESPECIAL — Na cerimônia deste ano, em particular, vinte empresas receberam destaque especial em razão de terem sido reconhecidos

em mais de uma edição do Supplier Quality Excellence Award ao longo dos seus quatro anos. Foram elas: Freudenberg, NGK e Fanandri (presentes em todas as quatro edições), 3M, Urepol, Wapmetal, Casco, Coplac e Aisin (três participações), e Musashi, Bleistahl, Zen, Thyssenkrupp, MTA, RCN, Stabilus, Continental, Sabó e Compam (duas participações). **AD**

Supplier Quality Excellence Award

Chassis/Ice	Global Propulsion Systems
Bridgestone — Santo André, SP	Gates
Goodyear — Centro de montagem Gravataí	GPM
Mando	SMB Automotive
Mann+Hummel	RCN
Pirelli	Bleistahl
Maxion Wheels — Guarulhos, SP	Sabó
Maxion Wheels — Limeira, SP	NGK
Continental Pneus — Camaçari, BA	Musashi
Continental Automotive — Várzea Paulista, SP	Continental — Salto, SP
Urepol Polimeros	Freudenberg Nok
Zen	Delphi Automotive Systems — Jambuí, SP
Thyssenkrupp Metalúrgica — Campo Limpo, SP	Delphi Powertrain Systems — Piracicaba, SP
Body/Exterior	Electrical Components And Subsystems
3M	Moura
Aisin	Condumax - Eletro Metalúrgica Ciafundi Ltda
Brose	Johnson Controls
Flamma Automotiva	Casco
Industria Metalúrgica Fanandri	Interior
Jotaeme Fitafer	Sulfix
JSP Brasil	Coplac — Itu, SP
Mitsuba Autoparts	Copam
NSG Group — Pilkington Brasil	Thermal Systems
Tecnoperfil Taurus	MTA Brasil
Uliana	Valeo - Powertrain Thermal System Brazil
Stabilus	

Ideias compartilhadas

No encontro anual de reconhecimento dos melhores fornecedores a Ford debate estratégias para o futuro da marca na América do Sul

Redação AutoData | redacaoad@autodata.com.br

A Ford aproveitou a entrega do prêmio Ford Top Supplier 2016, realizada este ano em 20 de julho, em São Paulo, para dividir experiências e discutir o futuro com seus fornecedores. Além de mostrar os resultados e debater as perspectivas na área de vendas e marketing, os executivos da montadora compartilharam estratégias relativas a novos produtos, com avaliação do atual cenário de negócios e a divulgação do plano de compra com fornecedores da América do Sul.

O encontro anual de lideranças globais com os principais fornecedores da região contou com a presença de Hau Thai-Tang, vice-presidente de compras globais da Ford, Birgit Behrendt, vice-presidente de programas de compras e operações globais, Greg Hamel, diretor global de compras, e Robin Wright, diretor de assistência técnica ao fornecedor das Américas.

Foram reconhecidos na ocasião os melhores parceiros em treze categorias: Carroceria e Exterior, Carroceria

e Interior, Chassis, Sistemas Elétricos e Eletrônicos, Componentes de Powertrain, Instalações de Powertrain, Matéria-Prima Estampada, Materiais Industriais, Serviços, Logística & Transporte, Máquinas e Equipamentos, Peças e Acessórios e Caminhões.

Este prêmio, segundo a montadora, é o mais importante concedido pela

Ford para os seus fornecedores na América do Sul, com base em uma avaliação ampla que inclui critérios como indicadores de qualidade e entrega, custo e contribuições para a sua redução, relacionamento comercial, condições de trabalho, desenvolvimento do produto, serviço ao cliente, logística e manufatura.

AD

Os premiados de 2016

Carroceria e Exterior	Flex N Gate
Carroceria e Interior	Treves Argentina
Chassis	Maxion Wheels do Brasil
Sistemas Elétricos e Eletrônicos	Yazaki Autoparts do Brasil
Componentes de Powertrain	Autocom Componentes Automotivos do Brasil
Instalações de Powertrain	Fric Rot Saic
Matéria-Prima Estampada	Sika Automotive
Materiais Industriais	Brscan Indústria de Embalagens
Serviços	Voight Serviços Industriais do Brasil
Logística & Transporte	CEVA Logistics
Máquinas e Equipamentos	Kuka Systems do Brasil
Peças e Acessórios	Sogefi Filtration do Brasil
Caminhões	Eaton Divisão Transmissões



Simão Salomão

Flexibilizar é preciso

Redação AutoData | redacaoad@autodata.com.br

O Programa de Proteção ao Emprego, PPE, completou um ano. Ao longo desse período, o mecanismo subsidiado pelo Fundo de Amparo ao Trabalhador, FAT, do governo federal, ajudou a conter 25 mil demissões apenas na região do ABC. Rafael Marques, presidente do Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, afirma que o programa precisa de flexibilidade para continuar fazendo sentido e reclama dos atrasos nos repasses do governo para as empresas.

Como o senhor avalia o PPE?

A crise econômica veio mais forte e está durando mais tempo que o previsto. O PPE é um dos instrumentos, mas não é capaz de conter novas baixas. Por isso, estamos estudando uma flexibilização do formato. Além do PPE, ainda há programas de demissão voluntária e trabalhadores de licença remunerada e em férias.

Qual é a proposta do sindicato?

Há gargalos no programa. Por exemplo, se uma empresa que ade-

riu ao PPE fica sem receber peças por problemas do fornecedor — como aconteceu na Volkswagen em maio — ela fica impedida de realizar hora extra para repor a produção daquele período. Queremos que haja flexibilidade. Além disso, estamos propondo o aumento do subsídio do governo de 30% para 50%.

Vocês acreditam que o atual governo possa elevar o subsídio do FAT?

A teoria deste governo está diferente da prática. Já assistimos reajustes na folha dos governadores, do judiciário... Ou seja, há espaço para gastar mais quando necessário. No caso do PPE, é melhor investir na proteção do emprego do que arcar com os gastos do seguro desemprego e uma piora da economia.

A flexibilização do PPE garantiria os empregos no ABC?

Nossa região vive uma situação muito delicada. Temos aqui as montadoras que costumavam ser líderes de mercado e nadavam de braçada. O cenário mudou. Além da crise, a

concorrência aumentou. A VW vive dias difíceis e a Mercedes-Benz, apesar da liderança, agora atua em um mercado 40% menor. Por isso, o PPE não será capaz de garantir que não haja mais demissões, mas é um dos instrumentos.

Qual a abrangência do PPE no ABC?

Há dez empresas usando o programa. No total são 13,4 mil trabalhadores afastados das empresas Rassini, Volkswagen, Ford, Dura, Continental, SM Sistemas Modulares, Continental Parafusos, Topema, Dana Forjados e Isringhausen. Estamos renegociando um novo PPE com a Mercedes-Benz e a renovação do programa na Volkswagen.

As empresas mostram-se satisfeitas com o programa do governo?

Não. Há uma série de relatos de atrasos dos repasses para as empresas. Os atrasos são de cerca de dois meses. Isso é um problema da equipe reduzida do Ministério do Trabalho, que acaba dificultando nossas negociações.

AD

Ruggiero



Fabrizio Ruggiero assume a subsidiária brasileira da Volkswagen Financial Services, constituída também pelo Banco e Consórcio Nacional Volkswagen, além da Corretora de Seguros.

Anne

A Gefco nomeia na França a executiva Anne Lambusson como vice-presidente executiva responsável pelo Grupo PSA, em substituição a Paul-Henri Fréret que, por sua vez, assumirá a direção da Ásia Oriental como vice-presidente executivo.

Dutra



Denis Dutra de Oliveira será, a partir de setembro, o novo diretor de operações da AGCO, fabricante e distribuidora mundial de equipamentos agrícolas, para Santa Rosa, RS.

Ota e Takata

A área comercial da NGK do Brasil tem novo comando a partir do mês de julho. A posição será assumida pelos executivos Nobuhisa Ota, que é vice-presidente, diretor conselheiro e de vendas aftermarket, e Célio Takata, diretor de vendas OEM. Eles substituem Edson Miyazaki, que acaba de se aposentar.

Todeschini



Fabiano Todeschini é o novo presidente da Volvo Bus Latin America. Sua posição anterior foi a direção dos negócios de caminhões e ônibus na Argentina.

Tequila

Fibras do agave, planta usada na produção da tequila, estão sendo utilizadas pela Ford no desenvolvimento de um novo material bioplástico. Seria uma nova matéria-prima para uso na fabricação de componentes automotivos. A Jose Cuervo, casa que produz tequila há 220 anos, participa da pesquisa. Virtudes: durabilidade, qualidades estéticas, peso mais baixo e substituição de derivados de petróleo.

Collection

A Volkswagen manterá aberta loja própria durante os dias do Salão Internacional do Automóvel, de 10 a 20 de novembro, em São Paulo, no São Paulo Expo: oferecerá peças de vestuário infantil e adulto, miniaturas, chaveiros, capas para celular, bonés, chinelos, relógios e peças de coleção. Serão mais de 120 itens. É a Volkswagen Collection.

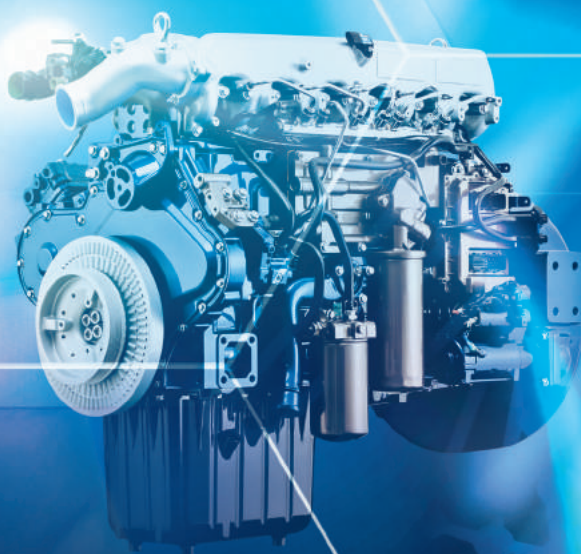


Série limitada

Ocean, o nome da série, é homenagem às “belas praias do Brasil”, informa a Hyundai. Trata-se de edição limitada de 6 mil unidades com câmara de ré integrada à central multimídia, nova grade frontal, exclusivas rodas diamantadas, bancos de couro com fundo vermelho. Preços variam de R\$ 49,8 mil, para o HB20 hatch 1.0, a R\$ 64,7 mil, o sedã 1.6 6AT.

**MWM NO PRÊMIO
AUTODATA 2016.**

**É VOCÊ QUE NOS TRAZ
ATÉ AQUI.**



**TECNOLOGIA FAZ PARTE
DO NOSSO DNA.**

Contamos com seu voto.



PRODUTOR DE MOTORES

Reduza a velocidade, preserve a vida.



facebook.com/MWMmotores



@MWMmotores

Veicular • Geração de Energia • Construção • Agrícola • Marítimo

MWM
A NAVISTAR COMPANY

mwm.com.br

Qualidade não pode cair

Não existe mercado que resista à falta de qualidade. Todos os elos da cadeia automotiva precisam ter consciência da importância de preservação desse fator em seus produtos e processos na sua rotina, mas ainda mais em tempos de extrema dificuldade como o atual. Afetadas pela instabilidade econômica, indústrias brasileiras cortam pessoas aqui e reduzem treinamentos ali enquanto outros mercados operam a todo vapor e avançam a braçadas na chamada competição global.

O setor precisa aumentar os esforços para que, em hipótese alguma, a qualidade de nossa indústria seja prejudicada, mas mantida e aperfeiçoada mesmo em momentos de baixa, afinal o mercado global de veículos não espera, mas responde às nossas chamadas, exigindo cada vez melhores produtos, processos e pessoas. Hoje, por exemplo, empresas com capacidade de exportação conseguem realizar negócios muito em função da qualidade.

E mais: vamos fazer um exercício de olhar adiante. Na retomada do crescimento, possivelmente postos de traba-

lho precisarão ser preenchidos. Certamente não será tarefa das mais fáceis. Até as empresas conseguirem ter de volta profissionais especializados, que hoje já migram para outras indústrias ou atividades, e montar equipes com expertises e conhecimentos requeridos, os prejuízos provavelmente sejam maiores do que os ganhos.

Com o objetivo de justamente debater a qualidade como requisito para a competição no mercado global de veículos, lideranças de todos os elos da cadeia — autopeças, montadoras, distribuidores, oficinas, concessionárias, entidades setoriais, consultorias e governo — estarão reunidas dia 19 setembro, em São Paulo, para o 4º Fórum IQA da Qualidade Automotiva.

Participarão presidentes recém-empossados, como Antonio Megale, da Anfavea, Dan Ioschpe, do Sindipeças, e Luis Fernando Panelli, do Inmetro, além do presidente do Sindirepa, Antonio Fiola, do vice-presidente da Fenabreve, Gláucio Geara, e também diretores de empresas fornecedoras de autopeças.

Rodrigo Custódio, diretor da Ro-

land Berger, apresentará receitas para ganhos de competitividade e avanços no mercado internacional. Já Marcelo Cioffi, diretor da Price Waterhouse, abordará pontos essenciais de programas da qualidade para debater a equação da qualidade automotiva.

Especialistas vão abordar as normas que fundamentam sistemas da qualidade, a nova ISO 9001:2015 e principalmente a nova ISO TS 16949, que está sendo revisada. Uma nova versão deve ser lançada no final deste ano e vai movimentar todo o setor. Fazer a migração será uma corrida e tanto porque as empresas deverão implementar os sistemas da qualidade provavelmente no momento de retomada do crescimento.

Pela primeira vez o Sebrae estará presente no fórum. Hulda Giesbrecht, analista do Sebrae Brasília, falará sobre os esforços da entidade para incentivar as micro e pequenas empresas a implementarem sistemas da qualidade. Dentre as lideranças também estará o alemão Ehrhard Werner Wolfgang Thiel, diretor de Projeto para Caminhões da Mercedes-Benz, que falará de sua vivência no Brasil e no Exterior.

O 4º Fórum IQA da Qualidade Automotiva será uma rara oportunidade de ouvir a cadeia automotiva como um todo e fazer uma interface entre todos os segmentos. E mais: será a chance de traçar estratégias para aumentar a competitividade e conquistar oportunidades de exportação. O convite está feito. Rumo aos trabalhos! **AD**

Ingo Pelikan e Mário Guitti | [presidente e superintendente do IQA, Instituto da Qualidade Automotiva](#)

QUALIDADE • EXCELÊNCIA FREUDENBERG • GENERAL MOTORS

4 PALAVRAS 1 SIGNIFICADO

Pelo quarto ano consecutivo, a Freudenberg-NOK recebe da GM o **SUPPLIER QUALITY EXCELLENCE AWARD**.

Um reconhecimento pela qualidade, confiança e prestígio da marca à montadora, que anualmente premia globalmente seus melhores fornecedores

Em todas as edições a **Freudenberg-NOK** é premiada, pois atende e supera todos os rigorosos quesitos de qualidade exigidos pela GM.



FREUDENBERG-NOK
SEALING TECHNOLOGIES

FREUDENBERG-NOK
INNOVATING TOGETHER



É UM ORGULHO TRANSFORMAR

Pioneirismo em confiança.
Inovação em resultados.
Sustentabilidade em futuro.

Um futuro que está cada vez mais presente,
dando forma ao portfólio mais completo
de produtos e soluções de alumínio do mercado.

É UM ORGULHO TRANSFORMAR SEU NEGÓCIO.
É um orgulho transformar o Brasil.



Companhia Brasileira de Alumínio