

AUTO DATA



From the Top
Leandro Esposito,
do Waze

>> Índice de
nacionalização
em 60%

>> Taxa do dólar
beirando
os R\$ 4

>> Crise na
Argentina se
aprofundando

>> R\$ 13 bilhões
em novos
investimentos

O MALABARISMO DOS CUSTOS

**FUTURO E
PONTO FINAL**

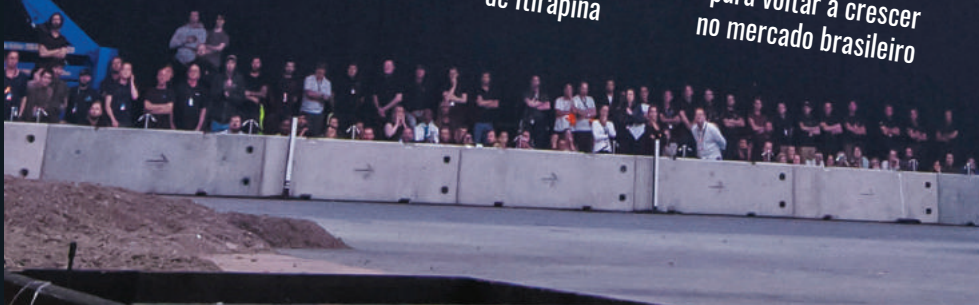
Ônibus nacionais
aceleram para a
condução autônoma

**HONDA PREMIA
FORNECEDORES**

25 fizeram festa
na nova fábrica
de Itirapina

**O LEÃO QUER
RUGIR DE NOVO**

A estratégia Peugeot
para voltar a crescer
no mercado brasileiro



B

HABILITAÇÃO CATEGORIA B



NOVO DESIGN



CONFORTO COMPLETO



AIRBAG DE SÉRIE



**CARROCERIA CARGA SECA
OU BAÚ DE FÁBRICA**



Volkswagen Delivery Express. Sob medida para todo mundo.



Imagens meramente ilustrativas.

Seja gentil. Seja o trânsito seguro.



novodelivery.com.br



**Caminhões
sob medida**

CONJUNTURA BALANÇA COMERCIAL

Conteúdo importado em 40%, dólar em alta, Argentina em baixa, necessidade de investimento: não está nada fácil acertar as planilhas de custos das montadoras.

18



Divulgação/ILR

INDÚSTRIA INVESTIMENTOS

22

Primeiro semestre do ano foi pródigo em anúncios de novos investimentos de empresas do setor automotivo no Brasil: foram mais de um por mês.

MARCO ANIVERSÁRIOS

36

Volvo comemora 40 anos fabricando em Curitiba, Fiat 100 anos de chegada à Argentina e Citroën 100 anos de seu nascimento na França

MONTADORAS MARKETING

50

Peugeot reformula rede, oferta de serviços e gama de veículos em busca de voltar a viver dias melhores no País

28

TECNOLOGIA ÔNIBUS

Fabricantes de ônibus apostam alto em novas tecnologias para seus veículos fabricados no Brasil, que já flertam até com a condução autônoma

48

MONTADORAS RECONHECIMENTO

Honda Automóveis leva seus fornecedores à nova fábrica de Itirapina, no Interior Paulista, para laurear os melhores no País em 2018: 25 festejaram.

54

SISTEMISTAS FÁBRICAS

Maio foi agitado para a Aptiv: inaugurou nova fábrica no Interior Paulista e celebrou duplicação da unidade de Conceição dos Ouros, MG.

AUTODATA

Empresarial

55 TECNOLOGIA FLEX FUEL

Bosch, Delphi e Magneti Marelli apresentam evoluções da tecnologia Flex Fuel que dispensa o uso do tanquinho de gasolina para partidas a frio

62 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.

10

FROM THE TOP

Leandro Esposito, country manager do Waze, explica a rota do aplicativo no caminho da mobilidade

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

Fichas na mesa, por favor

Por Marcos Rozen, editor

O ano (já!) está chegando à metade e o cenário que se apresenta para o setor automotivo torna-se mais e mais desafiador: de um lado índices econômicos e produtivos pouco animadores, com o difícil anexo de uma Argentina em situação cada vez mais dramática. E de outro um mercado interno em crescimento e de franca evolução tecnológica.

Esse quadro bastante complexo e cheio de nuances se mostra claro em duas reportagens exclusivas desta edição que, entendemos, pedem profunda atenção e reflexão dos leitores: nossa indústria está trabalhando com índice de nacionalização médio na casa de 60% em um panorama cambial de dólar na faixa de R\$ 4, e, ao mesmo tempo, a única alternativa viável para manter-se vivo em meio à forte concorrência interna e externa parece ser investir, investir e também investir. Não à toa levantamento exclusivo de **AutoData** aponta que apenas neste primeiro semestre de 2019 a indústria automotiva anunciou nada menos do que pelo menos R\$ 13 bilhões em novos aportes no País.

O que fica cada vez mais claro é que o jogo automotivo está mais e mais acirrado e, portanto, as apostas e desistências serão cada vez mais relevantes. O que faz prever que iniciativas hoje quase espantosas como a ideia e posterior abandono da FCA por união com a Renault ou o fechamento da fábrica da Ford se tornem cada vez menos espantosas.

Cada um dos jogadores já percebeu que a mão que sempre se mostrou suficiente para cumprir bom papel neste carteadado não serve mais – e as novas estratégias são tão diversas quanto a combinação de 52 cartas permite.

Preparem-se, leitores, pois nossas próximas edições serão, certamente, empolgantes. Uma nova rodada está apenas por começar: fichas à mesa, por favor.



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** André Barros, Caio Bednarski, Eduardo Laguna, Sergio Quintanilha **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR e divulgação **Capa** Divulgação/JLR **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 Melkunas, Hidelbrando C de Oliveira, Vanessa Vianna **Distribuição** Correios **Pré-impressão e impressão** Eskenazi Indústria Gráfica Ltda., tel. 11 3531-7900 **ISBN** 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



SAC: 0800 707 1000 / 0800 282 1001

Imagem meramente ilustrativa, com alguns itens opcionais.

No trânsito, dê sentido à vida.

Garantia Fiat de 3 anos. Para usufruir dessa garantia, é obrigatória a realização das Revisões Programadas. O prazo de garantia oferecido já inclui os 90 dias da garantia legal. Para mais informações, consulte os manuais de Garantia e de Uso e Manutenção.

FIAT ARGO TREKKING

CONHEÇA O CARRO
MOVIDO A ADRENALINA.

► Novo Fiat Argo Trekking. Conquiste as ruas.



BARRAS TRANSVERSAIS
E TETO BICOLOR



A MAIOR ALTURA DO SOLO
DA CATEGORIA /
PNEUS DE USO MISTO



CENTRAL MULTIMÍDIA UCONNECT™ DE 7"/
CONEXÃO COM WAZE POR APPLE
CARPLAY E ANDROID AUTO

FIAT

ARGO.FIAT.COM.BR

AMARELO PISCANTE

Profissionais mais bem informados do setor automotivo, ligados a empresas europeias, estadunidenses, do Japão e da Coreia – não sei nada das chinesas – já avisaram suas matrizes, montadoras e fabricantes de autopeças: com dois, três anos difíceis à frente que não esperem por resultados aceitáveis gerados na região. Poderá haver desempenhos no azul ali e aqui mas nada que represente uma razoável salvação da lavoura. Portanto amarelo piscante será a luz desta estação de caça que promete se estender até 2021.

AMARELO PISCANTE 2

O primeiro dado levado em consideração na análise desses profissionais é a expectativa de que a economia, afinal, não crescerá aquilo que dela se ansiou à base de rezas, de Rivrotil e de promessas de o País se livrar do petismo: parece que uma coisa não deve à outra. Os indicadores principais – consulte o crescimento do setor de papelão ondulado para embalagens, por exemplo, ou o do nível de empregos, veja a evolução do PIB e o crescimento previsto para a agricultura, 0,1% – mostram queda ou tendência de estagnação. Na microeconomia aplicada ao setor de veículos o sistema de vendas diretas, 48% do total no janeiro-abril corrente, aponta para brutal pressão nas margens das empresas fabricantes, e isto significa prejuízo ou lucro vergonhoso de tão baixo pelo padrão da operação.

AMARELO PISCANTE 3

A outra coisa ruim da equação é a crise pela qual passa a Argentina, cuja receita econômica foi indicada, aqui, com extrema simpatia, a nós, pouco antes de a presidente eleita ser esvurmada do cargo. Esta crise, lá, torna precária a maior utilização das capacidades das fábricas de veículos brasileiras, forçando ainda mais ao, no médio prazo, prejuízo da venda direta. É processo no qual tenta-se manter as rodas girando a qualquer custo. Vem daí frase óbvia, de observador sagaz, que ninguém conta a ministros e a governadores corretores de imóvel: "É fato peculiar, incomum, na nossa história: a expansão das vendas não corresponde ao desempenho financeiro das empresas".

**PREPARADOS PARA A INSIGNIFICÂNCIA?**

É claro que o pessoal que forçou a virada da Anfavea para práticas eleitorais, digamos, mais amplas pode festejar o literal enterro do antigo e tradicional rodízio das cinco grandes na presidência pois provavelmente jamais acontecerá novamente. Mas o que não se sabe é a sua, desse pessoal, ideia para as sucessões seguintes, inclusive a da atual administração – e atrás dessa questão poderá vir a se mostrar uma daquelas realidades tão inesperadas quanto o desenvolvimento da garrafa de Pandora e o surgimento do gênio. É o desconhecido vindo puxar pelo pé dos rebeldes.

PREPARADOS PARA A INSIGNIFICÂNCIA? 2

Pois, a não ser que a entidade demonstre muita eficiência e muitíssima eficácia no trato dos assuntos comuns de suas empresas associadas, corre o risco natural de defecções e de virtual perda de importância, de poder e de influência – como acontece, exatamente hoje em dia, com a federal CNI e com a estadual Fiesp. Estariam os ditos rebeldes preparados para isto, para a insignificância?, num golpe disparado de onde menos se espera?

**Por Vicente Alessi, filho**

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



AMARELO PISCANTE 4

Cabe aí mais uma observação pertinente, referente à crescente defasagem dos preços dos veículos, corrigidos abaixo dos índices de inflação. Se fosse só isto, quem sabe, não? Mas há algo mais: os preços dos insumos industriais crescem com frequência, muitas vezes acima da inflação, e há, também, a obrigatoriedade de novos itens regulados por Contran e Denatran, custos que conspiram, igualmente, contra as margens de rentabilidade.

AMARELO PISCANTE 5

E é esforço quase vão tratar de correr, agora, atrás do mercado de exportação num mundo produtor que gera grande excedente de veículos – como diz o jornalista André Barros, editor da Agência AutoData, “exportação é programa permanente e não quebra-galho diante de rentabilidade em baixa”. A solução aparente, acredito, será a disposição das matrizes de investir aqui de maneira direta – exatamente aquilo que, dizem elas, não têm nem disposição nem condições de fazer diante das novidades personificadas por fábricas 4.0, veículos híbridos e elétricos e autônomos, tecnologia da mobilidade, inteligência artificial et caterva.



CUSTO BRASIL?

O Departamento de Comunicação de uma empresa fabricante de veículos fez as contas: é muito mais barato contratar um funcionário, e arcar com todos os encargos trabalhistas, do que pagar fee mensal a uma agência de comunicação para manter um profissional terceirizado em trabalho interno. As regras internas não permitem, porém, fazer esta contratação. Questão de head count...

Divulgação/DR

LOGO SEM BRILHO

Muitas empresas do setor automotivo têm montado equipes, na área de comunicação social, quase que estritamente dedicadas ao varejo e às mídias sociais, muitas vezes subordinadas ao marketing – e este tipo de atitude se estende, também, à escolha de suas assessorias de imprensa. O fator determinante é a busca de resultados para ontem, como se diz, e pode vir a ser miopia conjugada com astigmatismo que custará caro no futuro. Ou seja: um tiro no pé, um tiro de lupara no joelho. Significa deixar para segundo, terceiro plano o trabalho institucional da comunicação.

LOGO SEM BRILHO 2

Deixar de lusturar o logotipo, digamos, certamente o tornará empoeirado. E sabemos que logotipos encardidos geralmente não têm salvação, pois é difícil, e demora um bocado, refazer relacionamento aceitável com a mídia. Ou, quem sabe, nem a mídia existirá.

A rota traçada pelo Waze

Quem mora em grandes cidades como São Paulo provavelmente se pergunta, hoje, como conseguimos viver tanto tempo sem os aplicativos que informam as condições de trânsito em tempo real e apontam as melhores rotas. No País o maior expoente desta tecnologia

é o Waze, convertido rapidamente em espécie de melhor amigo do motorista.

A empresa tem só 11 anos: nasceu em Israel em 2008. No fim de 2011 empregava oitenta pessoas e em 2013 foi comprada pelo Google por cerca de US\$ 1 bilhão.

O Brasil é o maior mercado da

América Latina do Waze, e seu diretor geral aqui é Leandro Esposito, de apenas 35 anos. Ele recebeu **AutoData** na sede do Google em São Paulo e falou sobre a relação da empresa com a indústria automotiva, o futuro da mobilidade e o impacto das novas tecnologias no uso e na aquisição de automóveis.

Como é a relação das empresas de tecnologia com a indústria automotiva, em particular com o Waze?

No nosso caso sempre tivemos uma relação muito aberta e próxima com a indústria, em vários ângulos de negócio inclusive. Estamos na mesma jornada: todos os nossos usuários são motoristas, trabalhamos com o mesmo público. O Brasil é um dos cinco maiores mercados para o Waze no mundo e o maior da América Latina. Temos muita relevância aqui, então naturalmente nossa relação com a indústria sempre foi muito próxima. Trabalhamos com eles em conjunto, às vezes por iniciativa nossa e às vezes por iniciativa deles.

São Paulo é a cidade que mais usa o Waze no mundo?

Sim: considerando a Grande São Paulo temos 4,5 milhões de usuários mensalmente. É um número gigantesco. O Rio de Janeiro também é muito relevante,

são 1,7 milhão de usuários ao mês. Porém mais do que o volume de usuários o interessante é que no Brasil em média as pessoas passam cerca de uma hora e meia por dia no aplicativo, período que costuma ser maior do que a soma de uso de todos os outros aplicativos que a pessoa acessa em um dia.

Isso cria uma base de dados enorme relativa ao uso dos veículos pelos motoristas, maior inclusive do que a própria indústria tem acesso individualmente falando. Esses dados são compartilhados com as montadoras?

Por questões de sigilo não avaliamos roteiros individualmente, mas conseguimos estudar e entender grandes movimentos de mudança nos deslocamentos e no consumo, algo que é, sim, repartido com os nossos parceiros. Mais do que isso, porém, e algo que foi realizado primeiramente no Brasil, é repartir esses dados de forma a tornar



as cidades mais conectadas. Durante os Jogos Olímpicos no Rio de Janeiro, por exemplo, compartilhamos os dados de trânsito e alertas em tempo real com a Prefeitura e órgãos públicos envolvidos no evento, e vice-versa. Com isso conseguimos registrar uma queda de até 27% nos índices de congestionamento. Este é só um exemplo. Temos vários

estudos que são repartidos com nossos parceiros da indústria.

Hoje o consumidor, quando vai comprar um carro, não quer mais saber qual é o motor, quantos cavalos tem, e sim como é o sistema de conectividade. Como é participar decisivamente da decisão de compra de um veículo sem estar diretamente na indústria?

A conectividade tem muita relação com uma experiência melhor de condução. Em 2017 nós conectamos o Waze ao Android Auto, e na época houve um trabalho em conjunto com a GM prioritariamente para o Onix, que inclusive utilizou a marca do Waze, o que fazia sentido, porque a marca é forte no Brasil.

O Onix é o carro mais vendido no Brasil. Você acredita que essa iniciativa foi relevante para esse resultado?

Foi algo muito relevante para todo mundo, mas principalmente para o consumidor. A experiência do usuário ficou melhor, e nossa visão é estar onde o usuário está. Queremos servir às pessoas que nos ajudam a construir o Waze. Fomos os pioneiros na questão do trânsito social, de pessoas ajudando pessoas. Esse caso do Onix ajudou todo mundo, a GM teve muitos méritos e tivemos o nosso papel, que, creio, foi positivo para todos.

Hoje o uso do Waze está ligado diretamente ao smartphone do condutor, o que fez inclusive com que vários carros agora saiam da fábrica sem GPS. Existem estudos para que os veículos sejam conectados à internet sem a dependência do smartphone do usuário?

Temos vários desenvolvimentos em curso, mas o primordial para nós é pensar no usuário, sempre. Se houver a necessidade dele usar outra plataforma vamos tentar desenvolver isso, porém o mais importante é que as pessoas tenham condições de contar com uma direção segura, com funcionalidade, oferecendo a melhor rota possível, sempre. So-



“São Paulo é a cidade que mais usa o Waze no mundo: são 4,5 milhões de usuários ao mês. É um número gigantesco.”

HONDA
The Power of Dreams

honda.com.br/hondahrv

Honda **HR-V**

*Novos tempos.
Novas revoluções.*

*Conheça todas
as versões na
concessionária.*

No trânsito, dê sentido à vida.

TALENT MARCEL



Motor 1.5L Turbo
com 173cv

Ampla espaço interno:
versátil e sofisticado

Honda LaneWatch™,
assistente de pontos cegos

Botão de partida
Start-Stop



HONDA

Consulte valores e itens disponíveis por versão. Imagens meramente ilustrativas.

mos muito atentos ao ponto de vista dos usuários e por isso contamos com funcionalidades específicas não só para o Brasil mas para as cidades do Brasil. Por exemplo: só em São Paulo o Waze tem uma função em que você coloca o número da placa do carro e as rotas são planejadas levando em conta o rodízio municipal de veículos. Isso só existe aqui. Outro exemplo é o aviso para acender os faróis quando o motorista vai entrar em uma rodovia. Isso foi desenvolvido apenas para o usuário brasileiro.

Esse desenvolvimento é local?

Nossos centros de engenharia estão em Tel-Aviv e em Nova York, mas estamos em contato o tempo inteiro. Nós temos uma relação muito próxima com os usuários brasileiros e por isso recebemos rapidamente muitas demandas e conseguimos reagir também rapidamente a elas.

Você entende que iniciativas como o Waze nasceram e ganharam tanto corpo porque a indústria automotiva nunca se preocupou com questões além de fabricar e vender veículos, deixando o fator trânsito totalmente na mão do poder público?

Nós temos um ponto de vista muito humano sobre esta questão. Além dos players que você mencionou poderíamos citar também o segmento de mapas e navegação, que igualmente não observou as novas tendências. Nós construímos uma plataforma muito relevante para os usuários porque as pessoas são parte da solução dos problemas. Essa é uma visão bastante ambiciosa, mas na qual conseguimos bastante êxito. Nosso objetivo é acabar com o trânsito, mas todos os atores precisam estar dentro disso: as pessoas no seu dia a dia, as empresas do segmento, o poder público... se todos estivermos juntos vamos chegar a um lugar melhor, acredito que é possível. Um ótimo exemplo disso é parceria que temos com grandes empresas como Natura,



“A conectividade que o consumidor procura nos veículos está relacionada à busca de uma experiência melhor de condução”



“Se no trânsito você está sozinho dentro do carro você é parte do problema, e se há alguém ao seu lado você é parte da solução”

IBM e Tim para fomentar o uso do Waze Carpool [sistema para oferecer ou pegar carona conectado ao aplicativo]. Todas têm muitos funcionários que chegam ao mesmo tempo em um mesmo local, há um grande impacto. Com isso criamos, em parceria, um ambiente mais sustentável. Agora estamos avançando para conversas com as universidades, que têm um perfil semelhante, com muitas pessoas chegando ao mesmo tempo a um mesmo lugar.

Como está sendo a aceitação desse sistema? Ele não esbarra um pouco na própria cultura da individualidade que o automóvel proporciona?

Nós temos expectativas altíssimas para o Carpool e a aceitação está acima delas. O Brasil foi o primeiro grande país em que lançamos o sistema, em agosto do ano passado, e logo no primeiro mês alcançamos 125 mil usuários concedendo ou pegando carona. A lógica é muito simples: se no trânsito você está sozinho dentro do carro você é parte do problema, e se há alguém ao seu lado você é parte da solução. É muito fácil se tornar parte da solução. O mais interessante disso é que a carona em si já existe há muito tempo, então o que criamos foi uma plataforma para simplificar esse processo. É muito diferente de iniciativas como Uber e 99 porque é limitado a duas caronas por dia, para compartilhar o trajeto casa-trabalho e trabalho-casa, e oferece uma ajuda de custo e não uma

remuneração. Há também uma lógica ligada à segurança: já ouvimos muito observações do tipo ‘Ah, mas no Brasil não há esse hábito’, mas se você oferece segurança para as pessoas esse hábito muda. Nós fazemos uma checagem de e-mails corporativos, LinkedIn, redes sociais, além das próprias avaliações de quem já pegou carona com uma determinada pessoa. Pelo sistema você pode, se quiser, por exemplo, pegar carona apenas com pessoas do mesmo gênero e que trabalham na mesma empresa que você, ou apenas dentro de um grupo que você escolhe. A proposta é dividir com outra pessoa um trajeto que você já faria de qualquer forma.

E como você acha que a indústria automotiva vê isso? Não há uma vertente de crítica acreditando que sistemas como esse podem na prática reduzir as vendas de automóveis, já que diminuem a necessidade de um veículo próprio para deslocamentos?

Sendo prático: nós lançamos recentemente um programa de parcerias envolvendo mobilidade urbana que tem como maior apoiador a Petrobras Distribuidora, que vende combustível. O futuro da mobilidade vai passar por várias maneiras de construí-la e eles querem ajudar esse processo, querem ser parte dessa história. No caso do Waze Carpool você nunca vai conseguir abrir o aplicativo e conseguir uma carona agora, nesse momento. Nosso objetivo é construir uma visão de maior prazo, de programação dos dias da semana, é algo envolvendo trajetos muito específicos de ida e volta do trabalho ou da faculdade, e isso não significa que as pessoas deixarão de ter um carro. O sistema, aliás, oferece uma outra função ao carro, mais social, um propósito: auxiliar outras pessoas e ainda receber uma ajuda de custo por isso, que pode aliviar o gasto com gasolina ou manutenção, e a partir de um trajeto que você já faria de qualquer forma. Especificamente sobre a indústria, de modo geral ela está no meio dessa discussão



“Se os carros andarem sozinhos mas cada pessoa tiver o seu saindo do mesmo lugar no mesmo momento vamos continuar parados no trânsito”

e nos recebe muito bem, e em particular as empresas que têm uma visão madura sobre mobilidade.

Como você vê o futuro dessa mobilidade nas grandes cidades brasileiras? Existem várias iniciativas paralelas interessantes como Uber, Yellow, Waze etc., mas sem uma integração efetiva.

Vivemos um momento de ebulição do tema. A indústria está passando por uma série de revoluções e independente do que acontecerá acreditamos muito no compartilhamento. Se os carros andarem sozinhos mas cada pessoa tiver o seu saindo do mesmo lugar no mesmo momento vamos continuar parados no trânsito. Quando vemos as tendências, como a de aceleração da urbanização, percebemos que não há capacidade de investimento e de execução de infraestrutura que as acompanhe. Nossa visão é que, sim, a mobilidade mudará e a principal mudança será social e cultural. É isso que propomos com o Carpool. Vamos parar para pensar: você pode achar estranho entrar no carro de alguém que não conhece, mas não é isso que sempre fizemos ao entrar em um táxi e mais recentemente em um Uber? A experiência de ir com alguém para o trabalho em lugar de ir sozinho é muito mais interessante. Isso vai passar por uma mudança nas pessoas e como elas pensam a mobilidade. Todas essas formas de mobilidade que você citou propõem um repensar, e isso para mim é a parte mais interessante. Reforço que a indústria automotiva está muito ativa nessa discussão, temos diálogos muito abertos com ela. A diferença é que a indústria tem um legado para carregar, é centenária, é muito grande, o que traz algumas oportunidades mas também barreiras.

Você tem carro?

Não tenho mas a minha esposa tem, e acabamos dividindo. Eu moro perto do trabalho e no dia-a-dia uso bastante o Carpool ou faço o trajeto a pé. ■

Novo Renault ZOE.

O ELÉTRICO MAIS VENDIDO NA EUROPA CHEGOU. E SEM PARAR PARA ABASTECER.

- 100% elétrico.
- Mais de 300 km de autonomia.
- Agora vendido no Brasil.

DPZ&T



Reserve o Renault ZOE:
eletricos.renault.com.br
#TheElectricLife

renault.com.br

No trânsito, dê sentido à vida.



O MALABARISMO DOS CUSTOS

Conteúdo importado em 40%, dólar em alta, Argentina em baixa, necessidade de investimento: não está nada fácil acertar as planilhas das montadoras.

Alimentado em boa parte pela crise na Argentina um desequilíbrio comercial vem ganhando proporções crescentes dentro da indústria automotiva. Em momento em que o dólar volta a se valorizar ante o real a situação amplia a exposição cambial do setor e traz um custo adicional preocupante para as empresas, que voltaram a pedir atitudes do governo.

Na origem do problema está um alto índice, bem maior do que alguns poderiam imaginar, de conteúdo importado nos veículos produzidos no País.

Mesmo depois de políticas dedicadas a induzir a nacionalização de componentes nas linhas de montagem, profissionais dos dois lados da cadeia – fornecedores e montadoras – relatam que, na média, os automóveis fabricados no Brasil hoje têm



Divulgação/Jaguar

cerca de 40% de suas peças compradas do Exterior.

Essa despesa, porém, seria facilmente neutralizada se as montadoras conseguissem exportar o suficiente para compensar as compras externas não só de peças mas também dos modelos que importam para complementar seus portfólios de produtos. Foi o que aconteceu, por exemplo, em 2017, ano de forte crescimento nos embarques de automóveis.

Porém desde o ano passado as exportações não param de cair e, assim, já deixaram de equilibrar o custo das importações.

Ainda que, em tese, a desvalorização cambial seja favorável aos exportadores – por contribuir com a competitividade e com a rentabilidade dos produtos vendidos ao Exterior –, a indústria automotiva voltou a viver uma situação desconfortável, em que as despesas superam as receitas em dólar.

O prejuízo cambial assumido nas importações é maior do que os ganhos cambiais que as empresas têm quando exportam em momentos de dólar mais caro, como o atual. O desdobramento disso é

um custo adicional que vai desembocar em preços mais altos para o cliente final ou margens de lucro menores – ou uma combinação de ambos.

É claro que o quadro varia de empresa para a empresa, porém considerando a indústria como um todo, inclusive as fábricas de tratores, o desequilíbrio do comércio exterior no ano passado chegou a US\$ 5,6 bilhões.

Em 2019, mesmo com as importações de peças em baixa, a conta já está em US\$ 1,3 bilhão, conforme dados de comércio exterior registrados oficialmente de janeiro a abril.

O Sindipeças, entidade que representa os fornecedores de autopeças, extrai das estatísticas oficiais os fluxos de componentes automotivos, excetuando os pneus, para os quais o mercado de reposição tem grande peso, e os insumos empregados em comum por diversas cadeias produtivas, como bobinas de aço. Ao se somar os saldos comerciais de veículos e de peças chega-se ao valor descrito.

Por mais que o dólar, que voltou recentemente a rondar os R\$ 4, apresente-se hoje em patamar mais competitivo, a



Christian Castanho

“Não conseguimos atrair investimentos para exportar e, assim, não conseguimos compensar a exposição cambial”

Carlos Zarlenga, presidente da GM América do Sul

Argentina – tradicionalmente o destino de quatro a cada cinco carros exportados pelo Brasil – não dá sinais de que vai aumentar as encomendas, ao passo que a tendência de desaceleração da economia global desafia o comércio internacional.

Como reação as montadoras voltaram a se movimentar para cobrar do governo estímulos às exportações. Essa é, segundo elas, a única saída para ocupar as linhas de produção ociosas enquanto a demanda interna não retorna ao patamar de antes da última crise.

Para Carlos Zarlenga, presidente da General Motors América do Sul, o quadro demanda medidas emergenciais e em especial, propõe, o aumento para 10%

da alíquota do regime de restituição de impostos recolhidos por exportadores, o Reintegra – reduzida a um hoje simbólico 0,1%.

Por enquanto as gestões da Anfavea junto ao governo que tomou posse em janeiro se ocupam em desobstruir gargalos que minam a capacidade dos carros brasileiros de concorrer fora do País como ineficiências de logística, discutidas com o Ministério da Infraestrutura, e a redução da complexidade tributária.

Em outra frente a associação cobra uma devolução calculada em R\$ 13 bilhões em crédito tributário, somados aí impostos federais e estaduais, devidos a exportadores de veículos.

Apesar disso desde pelo menos a definição das eleições em novembro as declarações públicas do ministro da Economia foram no sentido de abrir o mercado a concorrentes internacionais e de tirar o Mercosul, bloco onde se concentra o grande fluxo comercial das montadoras, da agenda prioritária na política externa.

ESPIRAL

Reduzir a exposição cambial dependerá, de um lado, do desenvolvimento de fornecedores locais – de modo a diminuir as compras de insumos importados – e, de outro, da retomada das exportações, neste caso na busca por uma recomposição das receitas em dólares da indústria automobilística nacional.

A solução, contudo, não é fácil porque, do que se pode depreender das declarações de dirigentes de montadoras, o setor parece ter entrado em uma espiral no qual as fábricas não exportam porque não investem e não investem porque não exportam. E, assim, são obrigadas a fazer verdadeiros malabarismos para tentar equilibrar a situação e amenizar os impactos nas planilhas de custo.

Zarlenga alega: “Para termos retorno previsível sobre investimentos é preciso exportar. Mas devido à falta de competitividade não conseguimos atrair investimentos para exportar e, assim, não conseguimos compensar a exposição cambial”.

Ele acrescenta que, assim, "o retorno sobre o investimento fica imprevisível. E sem lucratividade previsível fica muito difícil investir". Para o executivo os principais problemas são a "brutal" carga tributária, o sistema logístico "precário" e a legislação trabalhista "defasada".

O mais importante dirigente da GM na região insiste, ainda, que "precisamos exportar para compensar a alta volatilidade do dólar, mas competimos com o mundo inteiro. O estudo sobre competitividade da indústria automotiva brasileira mostra que nós perdemos sistematicamente para diversos mercados. Não somos competitivos".

Segundo Zarlenga os carros produzidos no Brasil têm, em média, índice de conteúdo importado de 35% a 45%.

O presidente do Sindipeças, Dan loschpe, confirma que as importações de autopeças equivalem a cerca de 40% de toda a produção de veículos, seja a direcionada a vendas domésticas ou para exportações.

"O crescimento da localização se dará com a evolução do mercado e da produção nacional, que trarão escala, em paralelo à melhoria da competitividade e, especialmente, com o crescimento da atividade de pesquisa, desenvolvimento e inovação no Brasil", acredita loschpe, ao destacar a importância dos incentivos oferecidos pelo programa Rota 2030 aos projetos de pesquisa e desenvolvimento.

As últimas previsões do Sindipeças apontam para redução de 16,7% das importações de componentes automotivos este ano. Mas mesmo com o menor volume de importações em pelo menos sete anos a entrada de peças importadas continuará sendo maior do que as exportações de produtos como motores e carrocerias em mais de US\$ 3 bilhões.

Vice-presidente de suprimentos da Volkswagen na América do Sul, Martin Fries diz que o objetivo da montadora é aumentar o volume de peças brasileiras nos seus carros produzidos no Brasil. Mas esta é uma meta que, segundo ele, depende da competitividade dos fornecedores locais.

Na média a Volkswagen compra de fornecedores brasileiros cerca de 74% das peças dos modelos que fabrica aqui. A montadora, porém, reconhece que a média geral é menor porque parte dessas peças, embora adquiridas de fornecedores locais, carregam componentes importados.

"É necessário que os fornecedores também invistam para aumentar a competitividade e acompanhar as novas tecnologias que a Volkswagen traz para o Brasil. A competitividade dos fornecedores locais é importante para que o País se insira na cadeia global de valor, que pode gerar mais divisas com a ampliação das exportações."

"O crescimento da localização se dará com a evolução do mercado e da produção nacional, que trarão escala"

Dan loschpe, presidente do Sindipeças



Christian Castanho

UM 2019 DE QUASE R\$ 13 BILHÕES

Primeiro semestre do ano foi pródigo em anúncios de novos investimentos de empresas do setor automotivo no Brasil: na média, mais de um por mês.

Se a primeira metade do ano trouxe algumas notícias e estatísticas preocupantes, como a estabilização dos números de produção automotiva até abril, praticamente empatados com os de 2018 graças à queda de 45% nas exportações em unidades, o que contrabalanceou o aumento de 10% nas vendas ao mercado interno no mesmo período, e o anúncio do fechamento das fábricas da Ford do ABCD e da Pirelli de Gravataí, RS, o mesmo não se pode dizer do apetite das montadoras por novos ciclos de investimento.

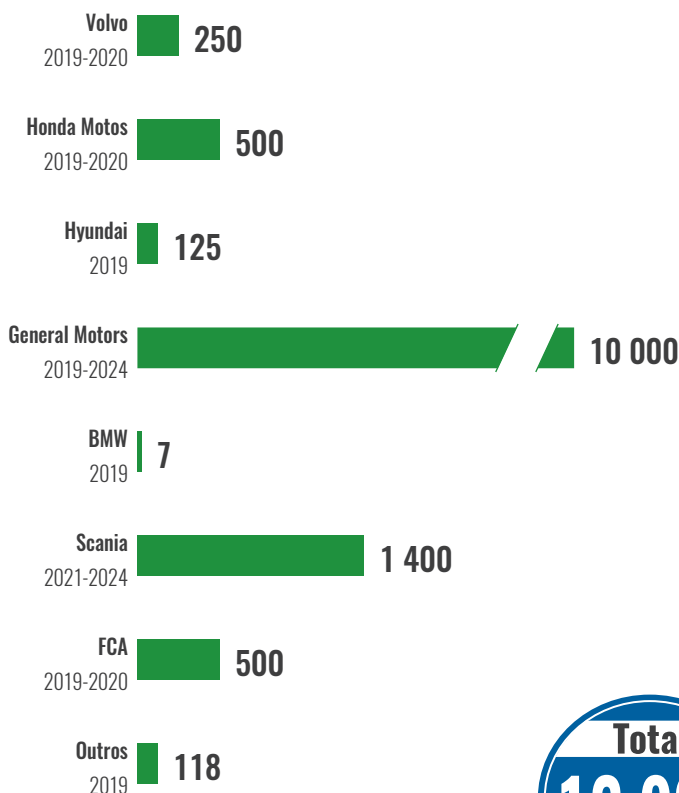
Contando apenas desde janeiro de 2019 os anúncios de novos aportes de empresas do setor automotivo, e em particular das fabricantes de veículos, bateram em impressionantes R\$ 12,9 bilhões segundo cálculo exclusivo apurado por **AutoData**.

O primeiro do ano foi da Volvo, em fevereiro, R\$ 250 milhões para expandir atividades de todos os negócios da empresa no Brasil, ou seja, caminhões, ônibus, equipamentos de construção e motores marítimos e industriais e serviços, além de P&D. Ali a empresa anunciou também que começara o ano contratando mais trezentos trabalhadores.

À época Wilson Lirmann, presidente do Grupo Volvo América Latina, declarava

Investimentos no País anunciados em 2019

Em milhões de Reais



que “nossa decisão de investir e contratar é resultado dos sinais consistentes de retomada da economia e da expectativa de um aumento de cerca de 30% no mercado total de caminhões no Brasil”.

Esse valor é adicional ao total de R\$ 1 bilhão que o Grupo Volvo já programara para o período 2017-2019.

Quatro dias depois a Honda Motos avisava que aplicará R\$ 500 milhões em sua fábrica de Manaus, AM, pelos próximos três anos, para melhorar os processos produtivos.

Naquela oportunidade Issao Mizoguchi, presidente da Honda no Brasil, afirmou que “sem novos investimentos não seria possível sermos mais competitivos, algo necessário. Os custos de produção aumentam todo ano e não podemos repassá-los integralmente para os consumidores. Esse investimento permite também absorver parte deste aumento”.

Ali ele também garantia que “o investimento comprova que a Honda acredita na recuperação do mercado, que começou no ano passado, e na estabilidade econômica do País”.

Um novo prédio abrigará produção de motores, melhorando a logística e reduzindo prazos fabris segundo o vice-presidente industrial Júlio Koga: “Os processos de produção dos motores hoje estão muito distantes, o que nos toma muito tempo e gastos com logística. A intenção é reduzir o prazo produtivo pela metade”.

MARÇO VEIO COM MAIS

O terceiro mês do ano chegou e nele a Hyundai fez saber que gastará R\$ 125 milhões em Piracicaba, SP, para melhorias nas operações produtivas e aquisição de novos equipamentos como robôs.

Com isto a capacidade teórica ali crescerá de 180 mil unidades/ano para 210 mil/ano, ainda que em 2018 tenha fechado com 193 mil graças a ganhos pontuais de eficiência em processos de produção.

Eduardo Jin, presidente e CEO, contou que para isso “a fábrica passou por melhorias em diversas áreas, principalmente nas estruturas de solda, pintura e montagem”.

“Fiz questão de vir ao Brasil para confirmar os investimentos em Betim, uma planta de importância estratégica para a região.”

Mike Manley, CEO global da FCA



Divulgação/FCA

Os 30 mil veículos/ano adicionais atenderão prioritariamente ao mercado brasileiro, avisou, e “com isso a Hyundai poderá manter sua participação de mercado ao longo do ano”.

Uma semana depois da Hyundai veio o anúncio de aporte mais pesado, R\$ 10 bilhões da General Motors até 2024.

Essa montanha de dinheiro servirá ao desenvolvimento de novos produtos, dotados de mais tecnologia embarcada, que serão montados nas fábricas de São Caetano do Sul e São José dos Campos, SP.

O desfecho da negociação, que demorou quase três meses, acabou, de certa forma, deixando todos satisfeitos: a GM, que ganhou incentivos do Estado e conseguiu acordos com fornecedores e concessionários, os fornecedores, que conquistaram contratos de longo prazo, os concessionários, que têm a promessa

“Estávamos esperando o Rota 2030. O Brasil tem potencial de crescimento e seguiremos investindo aqui.”

Ricardo Gondo, presidente da Renault do Brasil



Divulgação/Renault

de vender modelos de maior ticket médio, e os trabalhadores, com garantia de empregos.

A propósito serão gerados mais quatrocentos postos de trabalho, segundo Carlos Zarlenga, presidente da GM Mercosul, satisfeito também com entendimento de que “com esses R\$ 10 bilhões buscaremos manter a liderança de mercado que ocupamos há três anos”. O valor, por sinal, bate no teto do programa estadual de incentivos para a indústria automotiva denominado IncentivAuto, que prevê descontos de 2,5% a 25% no ICMS dos veículos produzidos a partir do investimento – com análise caso a caso.

A Prefeitura de São Caetano do Sul também concedeu benefícios à companhia, única montadora instalada no município, como isenção de IPTU e descontos no ISSQN e nas contas de água e esgoto.

MAIO CHEIO COMPENSA ABRIL VAZIO

Abril passou em branco mas logo no início de maio a BMW informou que já gastou R\$ 7 milhões em Araquari, SC, para produzir a nova geração do SUV X5 ali a partir deste junho. Para Mathias Hofmann, diretor geral da fábrica, foi “um importante passo na direção de equalizar nossas operações e a capacidade instalada de manufatura no País”. O X5 é o primeiro modelo catarinense equipado com motor diesel e também o nacional mais caro, R\$ 500 mil na versão topo de gama xDrive30d M Sport xOffroad.

A segunda quinzena do mês trouxe anúncio da Scania de R\$ 1,4 bilhão para o período 2021-2024. Christopher Podgorski, presidente, revelou que o dinheiro será aplicado na modernização da fábrica de São Bernardo do Campo, SP, que já foi alvo de investimento recente para nova geração de cabines, pintura e solda.

O executivo disse que a matriz articula produção no Brasil de novas tecnologias baseadas em biocombustíveis, o que demandaria novos equipamentos nas linhas do ABCD, sobretudo aqueles ligados ao conceito de Indústria 4.0: “A nova geração de cabines é uma espécie de base para receber as novas tecnologias, que podem envolver motores, transmissões e desenvolvimento nacional de produtos”.

Do total R\$ 75 milhões terão como destino a construção de um centro de P&D na unidade. A ideia é concentrar em único espaço os 250 engenheiros que hoje estão espalhados em diversos departamentos – e, segundo Podgorski, na nova instalação serão feitos alguns testes hoje restritos aos laboratórios da montadora na Europa.

Maio ainda tinha fôlego para mais. Logo no dia seguinte à Scania a FCA tomou para si o bastão dos novos investimentos e adicionou mais R\$ 500 milhões à conta, estes para construir dentro da unidade de Betim, MG, nova fábrica de motores GSE Turbo flex. O anúncio foi do CEO mundial Mike Manley em pessoa.

O valor será repartido com fornecedores, mas a FCA não revela em que proporção. Outros cálculos apontam que a nova fábrica de motores responderá por 1,2 mil

INO VAÇÃO

**ONDE TEM AÇO USIMINAS,
TEM MOVIMENTO.**

A Usiminas é líder no mercado brasileiro de aços planos e oferece soluções integradas, customizadas e completas, alinhadas às necessidades de cada cliente. Os modernos aços de alta resistência, com características sob medida, representam uma empresa em constante movimento, sempre focada na inovação. Afinal, quando o assunto é elevar o patamar tecnológico da indústria brasileira, a Usiminas está pronta para os desafios do mercado.



Use o leitor de QR Code do seu smartphone e descubra como os nossos aços podem ser aplicados no setor automotivo.

usiminas.com

 facebook.com/Usiminas

 twitter.com/Usiminas

 linkedin.com/company/usiminas

 [usiminas.official](https://instagram.com/usiminas.official)

USIMINAS 

Aço em dia com o futuro

novos empregos, sendo trezentos na FCA e novecentos nos fornecedores, e dará a Betim capacidade total de 1,3 milhão de motores e transmissões ao ano a partir de 2020. A nova unidade, especificamente, será erguida para até 100 mil motores turbo/ano mas "já predisposta à expansão" segundo a companhia. A planta traz junto contrato fechado de exportação que deixa isso claro, pois prevê embarque de mais de 400 mil motores até 2022 principalmente para a Europa.

Manley disse que fez questão de vir ao Brasil "para confirmar os investimentos em Betim, que é uma planta de importância estratégica para as operações na região". Antonio Filosa, presidente para América Latina, complementou assegurando que "o potencial de crescimento do nosso mercado e a versatilidade e alta qualificação da mão-de-obra foram fatores fundamentais para trazer esse investimento ao Brasil, que disputou com outros países a nova fábrica".

O valor eleva para R\$ 8,5 bilhões o investimento programado para Betim até 2024 e faz crescer o ciclo total para o período 2018 a 2024 da FCA aqui para R\$ 16 bilhões.

AINDA NÃO ACABOU

Outros aportes também foram revelados desde janeiro, como R\$ 70 milhões da Marcopolo e R\$ 25 milhões da Librelato, assim como a consolidação de R\$ 23 milhões gastos pela Continental para produzir localmente o sistema ESC em Várzea Paulista, SP, desde maio.

A conta, porém, não vai parar por aqui. A Renault, por exemplo, já avisou que negocia com sua matriz um novo ciclo de investimentos para a operação de São José dos Pinhais, PR, atualmente rodando em três turnos e, assim, próxima à capacidade total.

O presidente Ricardo Gondo afirmou que o valor deverá ser definido e anunciado até o fim do ano: "Estávamos esperando o Rota 2030 para desenhar o investimento. A indústria automotiva exige volume elevado de aporte de capital, então estamos analisando, agora, o potencial do mercado brasileiro nos próximos anos".

Gondo confirma que "pensamos sempre no médio e longo prazos e o Brasil tem potencial de crescimento do mercado de veículos. Seguiremos investindo aqui". No ano passado a companhia concluiu o ciclo de R\$ 3,2 bilhões iniciado em 2014. ■

TANQUE CHEIO
O lançamento da nova geração de caminhões Scania não representa um fim mas sim o começo de um novo ciclo de investimentos da fabricante por aqui



Divulgação/Scania

**INOVAÇÃO.
ADAPTABILIDADE.
MOBILIDADE
SUSTENTÁVEL.**

Na Magneti Marelli pensamos globalmente, mas agimos localmente. Desenvolvemos tecnologias e inovações para uma mobilidade cada vez mais segura, confortável e sustentável, que se adaptam às estradas do Brasil e de qualquer lugar do mundo.

**MAGNETI
MARELLI**

Respeite a sinalização de trânsito.

FUTURO E PONTO FINAL



Fabricantes de ônibus apostam alto em novas tecnologias para seus veículos fabricados no Brasil, que já flertam até com a condução autônoma

Existem hoje dois mundos paralelos para o mercado de ônibus no Brasil: um trabalha com os modelos convencionais, como opção mais prática e direta para a mobilidade urbana e rodoviária. Outro é o das novas tecnologias que tornam os ônibus mais seguros para os usuários e condutores, mais amigáveis para o meio-ambiente e mais lucrativos para as operadoras.

Diversas empresas fabricantes estão aplicando esforços na segunda opção, em uma espécie de corrida tecnológica de ônibus: Mercedes-Benz e Volvo, por

exemplo, estão bastante avançadas na introdução de condução semiautônoma e no gerenciamento de frota.

A conectividade, que tanta diferença está fazendo no mercado de automóveis, também está se tornando relevante para o segmento de ônibus – e muito mais do que wi-fi a bordo. Novos sistemas oferecem conexão do GPS com o controle automático de velocidade, reduzindo de forma autônoma a velocidade em áreas de maior risco, o que contribui tanto para a segurança quanto para o gerenciamento de frota.



Divulgação/Volvo

**DIRIGIDO POR MIM,
GUIADO PELO GPS**
Ônibus Volvo BRT em
Curitiba: velocidade
não supera limites
estabelecidos em
alguns trechos nem se o
motorista acelerar mais.

A tecnologia já funciona em um corredor de transporte de passageiros de Curitiba, PR, e conseguiu rapidamente reduzir à metade as estatísticas de colisões. Vinicius Gaensly, gerente de serviços conectados da Volvo Buses, observa que "a velocidade não ultrapassa os limites estabelecidos em cada trecho mesmo quando os motoristas tentam acelerar mais".

O sistema da Volvo funciona também em rodovias e de forma remota: programa-se à distância um limite de velocidade para descidas sinuosas de serra ou curvas perigosas, por exemplo.

O controle automático de velocidade está disponível no modelo B250R, em versões de piso alto ou baixo, que também traz o treinador virtual I-Coaching, que orienta o motorista para reduzir o consumo de combustível.

Os ônibus também podem usar o Fleet Management, que monitora cada veículo em tempo real e detecta eventual necessidade de manutenção ou de treinamento de motoristas para melhoria na forma de dirigir.

DISSIPANDO A NEBLINA

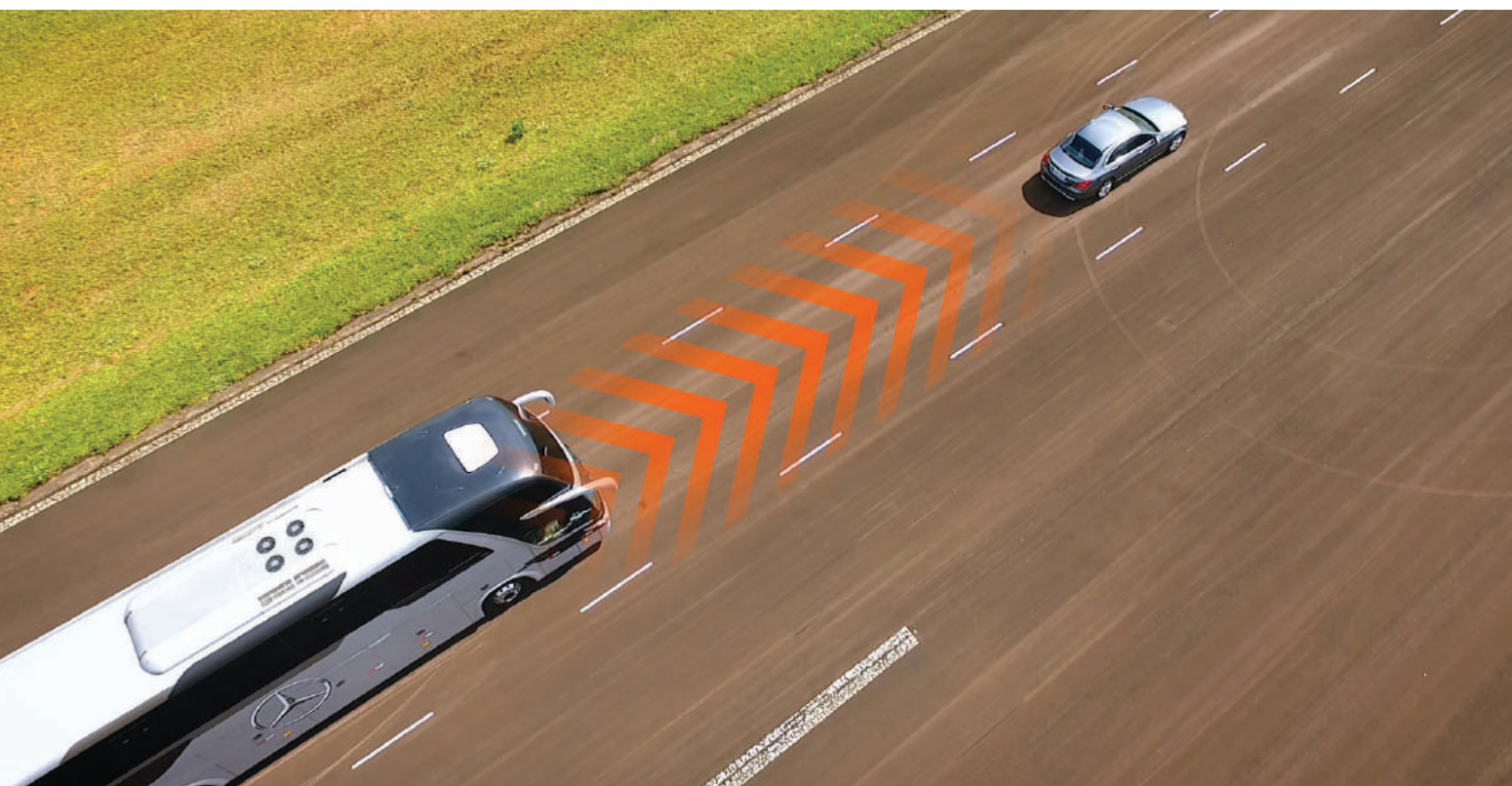
A Mercedes-Benz, por seu lado, oferece o piloto automático adaptativo, chamado de ACC, que mantém automaticamente a distância do ônibus para o veículo à frente em até 200 metros. O sistema funciona por meio de sensores instalados na dianteira do ônibus e opera inclusive em condições meteorológicas adversas, como neblina.

Mesmo sem ação do motorista o ACC reduz ou aumenta a velocidade do ônibus para manter a distância, mas só funciona em velocidades acima de 15 km/h. Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing da Mercedes-Benz, conta que "pelo fato de atuar automaticamente o sistema alivia o estresse do motorista".

O piloto automático adaptativo está disponível para os chassis rodoviários O 500 RS e O 500 RSD. A introdução do ACC na linha rodoviária é o primeiro passo rumo ao ônibus autônomo: um modelo deste tipo, denominado Future Bus, já está em testes na Europa.

Ao todo os ônibus rodoviários O 500 contam com catorze itens de segurança, como frenagem de emergência, aviso de mudança de faixa e sistema anti-tombamento.

Quem também aposta no ônibus autônomo é a Via Technologies: a diferença,



Divulgação/Mercedes-Benz

O ônibus Mercedes-Benz equipado com ACC acelera e freia automaticamente para manter sempre a mesma distância do veículo que vai à frente na estrada

aqui, é que ela não enxerga um processo intermediário. Atualmente a empresa testa um veículo equipado com seus sistemas na Região Metropolitana de Curitiba.

A base é um ônibus elétrico autônomo chinês que utiliza quatro câmaras externas que, juntas, processam ângulo completo de 360 graus ao redor do veículo. A partir daí o sistema identifica e interpreta todas as variáveis de condução como semáforos, faixas de rolamento e obstáculos, fazendo com que o veículo se ajuste automaticamente a cada uma delas.

Pelos cálculos de Ubiratan Resende, diretor geral da Via Technologies no Brasil,

até 2022 haverá 190 mil veículos autônomos em uso no mundo.

A Volkswagen Caminhões e Ônibus anunciou que o Volksbus e-Flex, um modelo híbrido, começará a ser fabricado em série a partir de 2020. O veículo foi apresentado no Salão de Hannover, Alemanha, depois de criado e desenvolvido no Brasil.

Diferente dos híbridos convencionais utiliza motor a combustão, um 1,4 litro turbo flex de 150 cv que equipa modelos como VW T-Cross e Polo, apenas para fornecer energia para as baterias. Ele entra em funcionamento quando a carga das baterias cai a 20%.

A Iveco mostrou no mesmo Salão de Hannover o Crealis Elétrico, que lhe rendeu o prêmio de ônibus sustentável do ano. Ele combina uso de cabos elétricos suspensos, como os dos trólebus, com uma pequena bateria interna: isto permite que novas rotas para ônibus elétricos funcionem mesmo sem a instalação de cabos suspensos em alguns trechos. Não há, porém, planos de trazer o modelo para o Brasil.

MERCADO ABERTO

Segundo a Anfavea o mercado brasileiro de ônibus acumulou crescimento de 76% de janeiro a abril deste ano, para 6,3 mil unidades ante 3,6 mil no mesmo período do ano passado.

A líder foi a Mercedes-Benz, com 3,3 mil, em avanço de 49%. A seguir ficou a Volkswagen, com 1,8 mil e crescimento de 232%. A terceira posição é da Agrale, que vendeu 802 ônibus e cresceu 62%.

A Volvo ocupa a quarta posição, com 216 unidades vendidas e 69% de crescimento, seguida por Iveco, 123 e 102%, e Scania, 117 e recuou de 32%.

Se considerados os médio e longo prazos os números, para todas, tendem a ser bem melhores: segundo a NTU, Associação Nacional das Empresas de Transporte Urbano, somente 2,9 mil municípios brasileiros têm estrutura própria de transporte coletivo de ônibus, situação inexistente em 2,7 mil cidades.

O Brasil possui frota de 107 mil ônibus urbanos, sendo 99 mil em operação. A idade média da frota é de 5 a 6 anos. O transporte coletivo responde por 28% das viagens realizadas nas cidades brasileiras com mais de 60 mil habitantes, enquanto 25% são feitas por automóveis e 41% a pé.

Dentro da fatia do transporte coletivo os ônibus representam 85,7% das viagens urbanas, rodando 195 milhões de quilômetros por mês nas mãos de motoristas de 1,8 mil operadoras. A complexidade da administração de toda a frota e de todos os motoristas necessários, bem como o potencial de crescimento do mercado, explicam a busca por novas tecnologias para os ônibus, especialmente no quesito gerenciamento da frota.

A busca por menos custos e por sustentabilidade não é diferente em outras partes da América do Sul. No Chile, por exemplo, o modelo Aptis, um ônibus urbano 100% elétrico de 12 metros, desenvolvido pela Alstom, tem autonomia de 250 quilômetros.

Considerando também os ônibus rodoviários a frota brasileira fica um pouco acima de 386 mil unidades. Recentemente, a Fenabrave mudou sua estimativa de crescimento, projetando um número otimista de 23 mil ônibus emplacados em 2019.

"Assim como olham com atenção para o desempenho, consumo e custo operacional", assegura Walter Barbosa, da Mercedes-Benz, "as empresas de ônibus valorizam cada vez mais os itens de tecnologia, conforto e segurança."

**UM T-CROSS
PARA MUITOS**
O ônibus VWCO
apresentado na Alemanha
e desenvolvido no Brasil
mescla motor elétrico a
um flex 1,4 litro turbo,
o mesmo usado no novo
SUV da Volkswagen



Divulgação/VWCO

**MOTOR TURBO DE 262 CV.
DEIXA TUDO O QUE VOCÊ SABIA SOBRE
UM SUV BEM PEQUENO NO RETROVISOR.**



O Chevrolet Equinox traz adrenalina para o segmento dos SUVs. Um carro com motor turbo 2.0 de 262 cv que vai de 0 a 100 km/h em apenas 7,6 segundos. Tudo isso com uma ampla lista de tecnologias avançadas de proteção que garantem a sua segurança. Chevrolet Equinox. O frio na barriga está de volta.

#SUVQUESPORTIVO

CHEVROLET EQUINOX 2019

**3 ANOS
DE GARANTIA**

chevrolet.com.br



No trânsito, dê sentido à vida.

Chevrolet Equinox. Alerta de Tráfego Cruzado é funcional somente em marcha a ré. Alerta de Colisão Frontal é funcional somente a partir de 40 km/h. Os serviços OnStar dependem da serviços públicos de emergência e dependem das regras, cobertura e disponibilidade destes. Visite www.chevrolet.com.br/onstar para verificar a área de cobertura dos serviços OnStar configurações disponíveis e condições de garantia. Procure o seu consultor de vendas para conhecer todos os acessórios disponíveis. Os veículos Chevrolet estão em conformidade com

Abertura e fechamento
elétricos do porta-malas
com sensor





Teto solar panorâmico



Motor 2.0 turbo



Alerta de colisão frontal com frenagem de emergência



CHEVROLET
FIND **NEW** ROADS™



disponibilidade da rede celular compatível com a rede OnStar e da disponibilidade do sinal de GPS. Os serviços de emergência funcionam como uma maneira de auxiliar na conexão entre o cliente e os e do atendimento de emergência, bem como demais limitações dos serviços OnStar. Consulte uma Concessionária Chevrolet ou o site www.chevrolet.com.br para obter informações sobre as versões, o Proconve - Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores. CRC: 0800 702 4200.



Mike Manley, CEO global da FCA

Dez meses após assumir o principal cargo da FCA, substituindo Sergio Marchionne, o britânico Mike Manley, 55 anos, veio ao Brasil para anunciar uma nova fábrica de motores que exportará para o resto do mundo. Um dia antes esteve em um jantar de gala em Buenos Aires que comemorou os 100 anos da Fiat local. Numa rápida conversa com jornalistas brasileiros Manley mostrou seu estilo: tom de voz baixo e respeitoso, respostas objetivas, bem elaboradas e algum senso de humor. Claro que naquele 22 de maio não disse muito sobre o que ocorreria uma semana depois: a proposta da FCA para fusão com a Renault. Mas deixou algumas pistas.

Está no horizonte da FCA uma tentativa de fusão, parceria ou qualquer outra forma de negociação desse tipo com outra montadora?

1

Estamos em um período em que as parcerias podem oferecer um horizonte com crescimento, particularmente considerando as participações das marcas em diversas regiões. Isso comparado com qualquer modelo de consolidação das empresas no setor automotivo que possa responder aos desafios que estão adiante. A FCA está aberta a essas mudanças.

2

Qual sua opinião sobre o momento econômico e político no Brasil?

Eu tento ficar atualizado sobre o desenvolvimento da economia e da agenda política do seu País. Claro que a resposta do mercado nos últimos períodos não tem sido encorajador. Estou convencido que é preciso tomar uma ação corajosa agora e promover as reformas que estão sendo discutidas porque obviamente vão ajudar a colocar a economia nos eixos, criando um ambiente para um crescimento sustentável no futuro.

3

Como a taxa de câmbio no Brasil afeta os resultados da FCA?

Hoje a taxa de câmbio se move na direção errada claramente afetando nossos resultados. Para nós seria melhor que [o câmbio] fosse para o outro lado. Mas procuro olhar no longo prazo e espero que a taxa volte a um patamar que não afete nosso desempenho. E eu já me certifiquei que o Antonio Filosa *[presidente da FCA para a América Latina]* não use esse vai e vem da taxa como desculpa *(risos)*.

4 No relatório dos resultados do primeiro trimestre há um comentário sobre os baixos incentivos para a exportação na América do Sul. Essa é uma referência direta para o Brasil, que precisa melhorar suas regras para as exportações?

Não é um comentário particular a algum país. Há uma oportunidade na América Latina com as exportações. É uma reflexão para nós desenvolvermos a habilidade de utilizarmos nossas bases produtivas protegendo a capacidade de produção quando os mercados domésticos estão fracos.

5 Qual a sua opinião sobre a eletrificação automotiva, especificamente na América do Sul?

A FCA está totalmente comprometida em reduzir continuamente as emissões e fazemos muitos investimentos para oferecer soluções. Mas não há apenas uma resposta para o desafio das emissões. Acredito que o correto é considerarmos o inventário das emissões de todas as atividades até o consumo de combustível pelo veículo. E fazemos uma transição progressiva, utilizando diversas tecnologias para a redução das emissões. Então fica a pergunta: será que o mercado aqui está pronto para receber veículos de tecnologia elétrica?

6 Quais as principais dificuldades para a FCA ainda não ter uma participação relevante na China?

É um grande desafio responder como faremos para incrementar nossa participação. Nos últimos três anos tivemos crescimento, mesmo sendo uma marca pequena para aquele mercado. A boa notícia é que temos grandes oportunidades. Outras marcas acompanharam a queda de 10% do mercado chinês. Isso sim pode ser um problema. Sabemos que ainda temos muitas coisas para fazer, mas vejo com otimismo a boa aceitação que temos dos consumidores de lá.

7 O que podemos esperar para a inteligência artificial nos próximos dez anos?

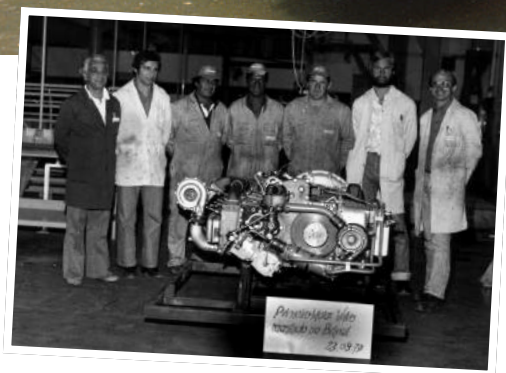
Vamos passar por uma revolução em muitas frentes. Temos a tecnologia autônoma, a conectividade e a interatividade com o usuário que terão avanços incríveis em dez anos. A diferença é que no passado o carro chegava primeiro e depois as tecnologias. Agora o desafio é trazer tudo ao mesmo tempo para o consumidor.

QUATRO DÉCADAS EM CURITIBA

Volvo comemora quarenta anos do início da produção local de veículos comerciais, cumpridos integralmente na fábrica construída na Capital paranaense



Fotos: Divulgação/Volvo



1979
A produção brasileira da Volvo começou com motores e chassi de ônibus B58. Na foto acima, ao volante, está orgulhoso Tage Karlsson, primeiro presidente da operação local



1980

Começa a produção dos caminhões, com o modelo N10. A fábrica é inaugurada oficialmente em dezembro.

1981

Primeiro grande marco produtivo: 1 mil caminhões nacionais já deixavam a linha de montagem paranaense. Começa a produção do modelo N12.





1984

Linha de caminhões ganha três faixas: H, de heavy, XH, extra heavy, e XHT, extra heavy tandem, as três para os modelos N10 e N12 (este, na foto acima).

1989
Lançamento da nova
linha de caminhões NL



1987

Apresentação do ônibus urbano B58 articulado em Curitiba, PR: o BRT antes de se chamar BRT.



1992
Chegam os ônibus B58
biarticulados ao BRT de
Curitiba

1993
Linha de caminhões FH
chega ao País importada



1995
Novo marco histórico
para caminhões: 50 mil
produzidos no Paraná.



1996
Lançamento da linha
de caminhões EDC,
Electronic Diesel Control,
com gerenciador
eletrônico de injeção de
combustível

1998
Linha de caminhões FH
começa a ser fabricada
em Curitiba



2014
Maior lançamento de
caminhões da história,
com atualização
completa das linhas
F e VM



2015
Fábrica de Curitiba alcança marco histórico de 300 mil veículos fabricados

2019
Anúncio de expansão das atividades no Brasil com contratação de trezentos
funcionários e reforço de R\$ 250 milhões no plano de investimento até 2020





CAIO 

SEMPRE EM EVIDÊNCIA

CENTENÁRIO GRISÉU

Não se pode negar que o Cronos Centenário, versão limitada a cem unidades lançada pela Fiat Argentina para comemorar seus primeiros 100 anos ali, traz visual interessante, particularmente para quem gosta de um veículo em estilo esportivo, sem cromados: todos os acessórios são em preto ou acinzentados, como rodas, aerofólio e emblemas na tampa traseira. Nem o tradicional logo Fiat na grade dianteira escapou, com o vermelho do fundo sendo substituído por cinza escuro.

Mas, ainda que obviamente sem qualquer intenção, o modelo não deixa de representar um pouco do momento atual da indústria automotiva naquele país, que atravessa fase tenebrosa com queda de 58% nas vendas ao atacado no acumulado do primeiro quadrimestre. A situação é tão cinzenta que a Adefa, associação equivalente à Anfavea no Brasil, abriu mão de divulgar projeções do setor automotivo para este ano.

Outro indicativo do momento sem brilho que atravessa o principal parceiro comercial do Brasil no Mercosul para sua indústria automotiva é que a celebração dos 100 anos da Fiat naquele país atraiu a altíssima cúpula da empresa na região e no mundo para reunião com o presidente argentino, mas nenhum tipo de anúncio saiu deste encontro, como costuma ser de praxe em ocasiões deste tipo: apenas afagos de parte a parte.

De qualquer forma, e mantendo acesa a chama do espírito típico portenho, a Fiat teve a grandeza de celebrar seu centenário na Argentina – bem diferente do que fez a Ford no Brasil, por exemplo, que apesar de ser a primeira a alcançar um século aqui ignorou solenemente o fato. Uma festa de gala realizada no cen-

Fiat celebra um século na Argentina e, para celebrar, lança versão 100% acinzentada do Cronos em baixíssimo volume. Ainda que sem intenção, modelo parece querer retratar com perfeição o momento atual da indústria automotiva naquele país





Divulgação/FCA

Festa reuniu o presidente da República e o chairman da FCA. Mas só abraços: investimento na Argentina, agora, não.



tro de exposições La Rural, em Buenos Aires, reuniu nada mais nada menos do que Mauricio Macri, presidente da Argentina, John Elkann, chairman da FCA, Mike Manley, CEO, Antonio Filosa, COO da FCA Latam, Cristiano Rattazzi, presidente da FCA Argentina, Dante Sica, ministro da Produção e Trabalho, Guillermo Dietrich, ministro dos Transportes, e muitos outros convidados representativos.

Elkann disse em discurso que "graças ao seu povo e a seu potencial este país têm todas as condições de superar os atuais problemas. O vínculo que temos com a Argentina é, sem dúvida, especial. Vivemos juntos desafios e êxitos, bem como períodos de crescimento, de dificuldades e de mudanças".

Deixando claro que algo faltou na comemoração, ele complementou que "o legado que testemunhamos hoje não diz respeito apenas a investimentos, capa-

Fiat Argentina: cronologia produtiva.

Modelo	Período	Unidades	Local
600	1960 a 1982	294 197	Caseros, BA
1100	1960 a 1963	23 152	El Palomar, BA
1500	1963 a 1972	123 059	El Palomar, BA
700/800	1965 a 1970	7 807	El Palomar, BA
1600	1969 a 1973	47 991	El Palomar, BA
128	1971 a 1990	255 110	El Palomar, BA
125	1972 a 1982	188 971	El Palomar, BA
133	1977 a 1982	15 821	El Palomar, BA
147/Spazio	1981 a 1996	232 807	El Palomar, BA
Regatta	1985 a 1992	56 789	El Palomar, BA
Duna	1987 a 2001	257 559	El Palomar, BA/Berazategu/Córdoba
Uno	1988 a 2001	179 767	Berazategu/Córdoba
Fiorino	1989 a 1995	25 035	El Palomar, BA
Siena	1997 a 2002 e 2007 a 2016	550 373	Córdoba
Palio	1997 a 2002 e 2008 a 2016	153 988	Córdoba
Novo Palio	2011 a 2017	222 924	Córdoba
Cronos	Desde 2017	69 587	Córdoba

citação profissional ou desenvolvimento industrial e tecnológico. Também é, e sobretudo, uma história humana, de dezenas de milhares de argentinos, muitos deles descendentes de italianos, que compartilharam os nossos sonhos. Graças a eles construímos a grande família da Fiat Argentina”.

Mike Manley acrescentou que a FCA “está orgulhosa de ter na Argentina uma das plantas mais modernas em termos de tecnologia aplicada, processos e padrões de qualidade. Nosso complexo de Córdoba é uma base valiosa para quando o mercado se recuperar em direção ao seu verdadeiro potencial”.

E Filosa, que já dirigiu a unidade argentina da FCA, complementou afirmando que “deve-se reconhecer a capacidade de adaptação dos trabalhadores e técnicos argentinos, com uma curva de aprendi-

zagem de grande mérito, assim como as nuances regionais deste grande país. Hoje não nos reunimos para celebrar o fim de um ciclo histórico mas sim para somar forças de forma a enfrentar um novo século de desafios e oportunidades que se abre diante de nós”.

A festa reuniu ao todo cerca de quatrocentas pessoas, incluindo fornecedores e concessionários. Além de diversos modelos históricos da Fiat, como o 1500 Berlina, esteve lá o conceito Fastback, que também foi apresentado no Salão do Automóvel de São Paulo e servirá de base para um futuro Toro SUV.

A unidade da Argentina foi a primeira instalada pela Fiat fora da Itália, em 1919. A princípio os modelos comercializados oficialmente no país eram importados da Europa, sendo que a produção local começou em 1960, com o modelo 600D. ■



***Evoluir com
as pessoas e
para as pessoas***

*Há 70 anos, a Marcopolo inova, cria e
desenvolve sua linha de veículos para
transportar todas as gerações pelo mundo.*

mta 5/19



Na cidade somos todos pedestres.
imagens meramente ilustrativas. Consulte o representante de sua
região para saber mais sobre os modelos e suas configurações.
www.marcopolo.com.br/70 - nas redes sociais: @OnibusMarcopolo

Marcopolo 70 ANOS

100 ANOS DE CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Divulgação/Citroën



Citroën comemora seu centenário global – e a lista de seus modelos que marcaram época na indústria neste período é impressionante

2CV

O Fusca francês, um dos carros mais significativos da história mundial

TRACTION AVANT

Provavelmente o maior legado tecnológico mundial da fabricante, a tração dianteira



DS

Duas letras de apelo tecnológico tão forte que ganharam status de marca própria da PSA

SM

O prenúncio automotivo de quão revolucionária seria a década de 70



XM

A prova definitiva de que ousadia nunca foi um problema para a marca





ZX

Um dos primeiros contatos do brasileiro com a marca, importada por Sérgio Habib



Xsara Picasso

Glória de ser o primeiro Citroën nacional, produzido em Porto Real, RJ, a partir de 2001



C3

O queridinho do Brasil, profundo objeto de desejo do consumidor local em sua época



C4
Médio com tripla personalidade: VTR (à direita), hatch quatro portas (esq.) e sedã, batizado só aqui de Pallas



C6

Raríssimo no País, é mescla perfeita de estilo moderno e original, com personalidade forte e inimitável

C4 Cactus

O mais recente lançamento no Brasil, dono de árdua missão de tirar a marca de uma situação espinhosa aqui



WORKSHOP AUTODATA
EXPORTAÇÃO
A NOVA PRIORIDADE DA INDÚSTRIA



05 DE AGOSTO
MILENIUM CENTRO DE
CONVENÇÕES

PROGRAMA*

14h00 - Abertura

14h10 - Palestra Carlos Zarlenga, presidente da GM Mercosul

Tema: A necessidade da indústria brasileira se transformar em exportadora

14h50 - Marcos Cintra, secretário da Receita Federal do Brasil

Tema: O que esperar do futuro em termos de legislação tributária para tornar o Brasil mais competitivo

15h30 - Palestra PwC Brasil

Tema: Como funciona o atual modelo exportador da indústria mexicana

16h10 - Coffee Break

16h30 - Palestra (Marcos de Oliveira, presidente da Iochpe Maxion)

Tema: A importância estratégica da internacionalização dos negócios

17h10 - Palestra Câmara de Comércio Brasil/Argentina ou ABCEB

Tema: O que esperar da Argentina, que é o principal parceiro de negócios do Brasil, no futuro de curto e médio prazo

17h45 - Encerramento

*Programa ainda sujeito a confirmação.

GARANTA JÁ SUA INSCRIÇÃO!
VAGAS LIMITADAS

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

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

Realização

AutoData
Seminários

Organização

IZZOGROUP

MISSÃO HONDA É MUDAR, TRANSFORMAR E EVOLUIR



Honda Automóveis leva seus fornecedores à nova fábrica de Itirapina, no Interior Paulista, para laurear os melhores no País em 2018: 25 festejaram.

Pela vigésima-primeira vez a Honda Automóveis premiou seus melhores fornecedores no País, iniciativa relativa às ações de 2018. O encontro foi realizado no começo de maio na nova fábrica de Itirapina, no Interior paulista, e teve como mote principal o slogan Mudar, Transformar, Evoluir.

Foram reconhecidas 25 empresas em cinco categorias, avaliadas por diversos indicadores. Uma das premiadas foi a Basf, laureada em Excelência em Qualidade e Entrega pelo fornecimento de catalisadores.

"Ficamos muito orgulhosos por mais essa conquista, fruto de trabalho em equi-

Premiados do 21º. Encontro de Fornecedores Honda

pe, comprometimento, foco no cliente e excelência. Estes aspectos contribuíram para o reconhecimento da Honda, que é cliente estratégico para o nosso negócio", comemorou Leticia Mendonça, diretora da Unidade de Catalisadores para a América do Sul.

Outra premiada na mesma categoria foi a ZF, via TRW Automotive, pelo fornecimento de conjunto de disco de freio e cubo, que equipa os modelos Civic e HR-V, a partir da unidade de Engenheiro Coelho, também no Interior Paulista. O processo de produção ali vai desde a fundição e usinagem das peças até sua montagem e embalagem.

"O prêmio da Honda é muito importante para o grupo ZF. Pelo terceiro ano consecutivo fizemos parte desta seleta lista como um dos vencedores da categoria de Excelência em Qualidade e Entrega, o que demonstra nossa qualidade nos produtos e serviços, além da satisfação de mais um grande cliente", celebrou Wilson Rocha, diretor de vendas para veículos leves.

Segundo a ZF um dos indicadores utilizados pela montadora é o chamado Ranking de Fornecedores, que divulga mensalmente notas para as categorias estabelecidas. Em dezembro de 2018 a ZF alcançou pontuação 100, a máxima possível, em Quality e 99,7 em Delivery, "média que comprova o atendimento ao cliente sem restrições e o excelente desempenho dos produtos".

José Golfeto, gerente geral de compras da Honda Automóveis, considerou que "para nós ser uma empresa desejada pela sociedade significa, também, manter o compromisso em assegurar a parceria e a idoneidade de sua cadeia produtiva. Por isso trabalhamos com fornecedores reconhecidos por sua capacidade na excelência de atendimento e qualidade dos produtos e serviços. Para ser parte do nosso time todas as empresas passam por

Excelência em Qualidade e Entrega

Basf
G-KT
Itaesbra
Jtekt
Latasa Metais
Litens Automotive
Maxion Wheels
Michelin
Mitsui Prime Advanced Composites
Mubea
NS São Paulo Componentes Automotivos
NTN
Panasonic
TRW Automotive (ZF)
TS Tech
Usiminas
Vuteq
Yachiyo
Yorozu Automotiva

Excelência em Competitividade e Localização

Autometal
Magneti Marelli

Excelência no Programa de Redução de CO2

Auto Forjas
Weidplas

Excelência em Qualidade no Programa Honda Way

Sumidenso

Excelência no atendimento da Divisão de Peças

Denso

um processo de seleção com diretrizes globais mas também considerando as características locais. A Honda faz questão de reconhecer as empresas que mais se destacaram no último ano, estimulando que estas e todas as demais aprimorem cada vez mais os seus processos na busca de bons resultados". ■

O LEÃO QUER VOLTAR A RUGIR



Peugeot reformula rede, oferta de serviços e gama de veículos em busca de voltar a viver dias melhores no País

Os números foram claros e duros e traduziram um índice: as vendas da Peugeot no Brasil caíram 50% de 2013 a 2016. Não restou outro caminho à PSA que não fosse traçar um verdadeiro processo de reconstrução aqui, iniciado justamente há três anos.

Ana Theresa Borsari, diretora geral, afirma que uma parte importante deste processo envolveu reformulação da rede de concessionários, acompanhada de melhoria nos serviços de pós-venda e adequação dos produtos ofertados.



"Fizemos um trabalho desde a base dos nossos negócios ao mesmo tempo em que renovamos a gama de produtos, com foco nos segmentos de utilitários e SUVs, com o 3008 e o 5008. Agora, com o 2008, temos a cereja do bolo do nosso novo portfólio. É a hora da virada para retomarmos o crescimento no País."

HOJE CEM, AMANHÃ DUZENTAS

Para reconstruir a rede, hoje com cem casas, a empresa buscou novos parceiros que, segundo Borsari, acreditaram na promessa de renovação da marca

aqui – do total de lojas quarenta são compartilhadas com a irmã Citroën. Além disso, afirma, "nos últimos três anos nosso investimento em treinamento foi maior do que nos quinze anos anteriores. Trocamos 85% da equipe de vendas nas concessionárias e desenvolvemos novos processos de atendimento aos clientes".

A executiva afirmou que o número de lojas chegará a duzentas até 2022, sendo trinta inauguradas ainda até dezembro.

Nos serviços de pós-vendas um dos objetivos foi alcançar maior disponibilidade e melhor preço de



Fotos: Divulgação/Peugeot

Ana Theresa Borsari virou a garota-propaganda de campanha de satisfação do consumidor com a rede – mas não custa ficar atento às letras pequenas da oferta

peças de reposição. Para isso o galpão de armazenagem foi transferido de Barueri, na Grande São Paulo, para a fábrica de Porto Real, RJ, que agora tem mais de 35 mil itens disponíveis ante 29 mil. A logística de atendimento das concessionárias mudou, assim como os valores cobrados por peças e revisões.

A empresa assegura que um sistema informatizado garante que as concessionárias tenham mais de 90% dos itens de desgaste e manutenção à pronta entrega. O software tem ainda uma ferramenta de controle de pedidos de peças para veículos imobilizados nas oficinas que indica se

há o componente solicitado no estoque do centro de distribuição ou em qualquer outra concessionária no País, o que pode até significar transporte aéreo para acelerar a chegada da peça em algumas regiões.

"Mesmo com toda a tecnologia dedicada há casos que necessitam de atenção especial", afirma a diretora geral. Para cuidar deles foi criado o chamado Plateau Client, comitê que reúne diariamente profissionais das áreas de engenharia, SAC, comércio, peças, logística e garantia para acompanhamento individual de cada ocorrência fora dos padrões e, assim, tentar buscar uma solução no menor prazo possível.

Ainda no que diz respeito ao pós-venda, porém, apesar de campanha publicitária da marca com a própria Borsari como garota-propaganda afirmar textualmente que "na Peugeot cliente que não estiver satisfeito com o serviço não paga", o mundo real mostra que as coisas não são bem assim. Em letras miúdas no site da Peugeot descobre-se que o cliente, sim, paga: o que ocorre, e somente em revisões programadas, excluindo-se portanto serviços

de funilaria e pintura ou de manutenção fora dos períodos pré-estabelecidos, é que ele pode registrar em até 24 horas após a retirada do veículo da concessionária alguma queixa que será posteriormente analisada. Caso entenda que o cliente tem razão a concessionária fará um reembolso em até quinze dias apenas do valor da mão de obra, mantendo a cobrança pelas peças.

Outra ação de pós-venda foi criar frota reserva, com mais de 1 mil carros disponíveis segundo a Peugeot. Ana Theresa Borsari sustenta que aqui "o objetivo é não deixar nenhum cliente a pé enquanto o veículo estiver parado na concessionária. Também estamos oferecendo oito anos de guincho gratuito para todos os modelos da marca em caso de batida ou falha de motor".

Os utilitários fazem parte da estratégia de ataque, junto com os SUVs. No caso do furgão Expert "há fila de espera, o que nos surpreendeu". A renovação da gama dos utilitários, que conta também com o Partner, encerrou-se em novembro com o lançamento da nova geração do Boxer, o maior deles.

Com isso, calcula Borsari, as vendas totais da Peugeot em 2019 aqui deverão crescer 30% ante as 23,6 mil de 2018, ou seja, para algo próximo de 31 mil unidades.

MISSÃO 2008

Por ser o Peugeot mais vendido no País o 2008 guarda algumas das principais expectativas, com projeção de vendas que repete o aumento de 30%, o que significa algo próximo de 12,7 mil em 2019 ante os 9,7 mil do ano passado, quando foi o 46º da lista dos mais comercializados.

Agora já na linha 2020 o 2008 traz pequenas novidades: a principal é a adoção de transmissão automática para a versão Griffé com motor turbo 1.6 THP de 173 cv, justamente a topo de linha, que antes só era vendida com câmbio manual.

Essa versão, entretanto, deve responder por somente 10% do mix de vendas pelos cálculos da diretora da Peugeot. Há mais três versões: Allure, Allure Pack

e a Griffé AT, sem o motor turbo. As duas primeiras deverão ficar com metade das vendas e a terceira com 40%.

Outra mudança é o fim da oferta da opção de câmbio manual na versão de entrada. Segundo Antoine Gaston Breton, diretor de marketing da Peugeot para o Brasil, as mudanças atendem à demanda do mercado: "O consumidor deste segmento não quer um SUV manual. Até a linha 2019 oferecíamos duas versões com essa transmissão, a de entrada e a topo de linha, que não chegavam a 15% das vendas".

Em termos de design as mudanças externas foram discretas, com novos grade e para-choque dianteiro. O teto panorâmico segue como diferencial, sendo o único da categoria a oferecer tal item. Daniel Nozaki, diretor de design, disse que as alterações deixaram o 2008 daqui diferente do vendido na Europa, pedido feito pela equipe da América Latina: "A intenção foi deixar o desenho do modelo mais próximo do 3008, bem aceito por aqui. Depois de muita negociação conseguimos aprovar o projeto".

A produção do SUV segue em Porto Real, RJ, e atenderá a diversos mercados da América Latina. Borsari diz que "40% da produção será dedicada às exportações e o principal mercado é a Argentina, embora a situação seja preocupante. Vamos avaliar como será a demanda pelo modelo durante a crise por lá". ■

IRMÃ AJUDANDO IRMÃ
Peugeot e Citroën programam dobrar o número de lojas no País em quatro anos: estratégia fundamentada em showroom separado e oficina comum.





Divulgação/Aptiv

Aptiv amplia e inaugura

Maio foi agitado para a Aptiv: inaugurou nova fábrica no Interior Paulista e celebrou duplicação da unidade de Conceição dos Ouros, em Minas Gerais, ambas para chicotes elétricos.

A Aptiv inaugurou no fim de maio nova fábrica de chicotes elétricos em Espírito Santo do Pinhal, SP, a poucos quilômetros de sua antiga unidade. Toda a produção foi transferida, bem como os 1,3 mil trabalhadores. O investimento foi de R\$ 30 milhões.

A antiga fábrica ocupava galpão de café desativado e já não comportava o tamanho da operação, em torno de 30 mil chicotes/dia que atendem à Volkswagen em Taubaté, SP, e São José dos Pinhais, PR, à PSA Porto Real, RJ, Argentina e Uruguai e à General Motors – esta ainda em escalada de produção para a família GEM.

De acordo com Eric Carneiro, diretor executivo para América do Sul, o novo espaço permite melhor fluxo de produção e gera ganhos de produtividade e qualidade: “Temos também uma fábrica mais limpa e iluminada”.

No terreno de 68 mil m² foi construído prédio de 18,5 mil m², dos quais a área fabril ocupa 14 mil m². O projeto prevê ampliação: “Temos grandes possibilidades de nos próximos três anos expandir em 3 mil m², mas dependerá do mercado”.

Segundo ele a empresa está ganhando projetos na região – novos contratos seguraram o ritmo das linhas mesmo com redução das encomendas da Argentina.

E uma semana depois da inauguração a Aptiv promoveu outra cerimônia, esta para celebrar a duplicação da unidade de Conceição dos Ouros, MG, igualmente produtora de chicotes. Ali os investimentos chegaram a R\$ 5 milhões.

Inaugurada em 2010 a fábrica tem produção compartilhada com a unidade de Paraisópolis, MG, e atende basicamente à FCA em Betim. A área fabril cresceu de 2,3 mil m² para 5,4 mil m², dentro de terreno de 14,5 mil m², para que a empresa possa dobrar a montagem de chicotes elétricos e atender à demanda estimada para os próximos anos.

Atualmente são produzidos 4 mil chicotes por dia em dois turnos e “a expansão permitirá dobrar a produção e o quadro de funcionários no futuro, trazendo novos clientes para a fábrica”.

AUTO DATA

Empresarial

56

BOSCH

Tecnologia FlexStart completa dez anos e Bosch vai apresentar sua terceira geração.

58

DELPHI

Sistema da Delphi não necessita manutenção e contribui para baixar as emissões.

60

MAGNETI MARELLI

O SFS® (Software Flexfuel Sensor) equipa mais de 12 milhões de automóveis no País.

UMA DÉCADA SEM ENGASGOS

Desenvolvido no Brasil, o sistema FlexStart, da Bosch, fez etanol se comportar como gasolina na hora de dar a partida no carro.

Há dez anos a engenharia brasileira da Bosch lançou no mercado uma criativa e eficiente solução tecnológica para acabar com a necessidade de se injetar gasolina durante a partida a frio de veículos flex abastecidos com etanol. Motoristas com mais de 40 anos certamente se lembram do desconforto que era ligar um carro a álcool nas manhãs de inverno.

Os proprietários de veículos que utilizam a tecnologia FlexStart, da Bosch, não precisam mais se preocupar com isso. O sistema consiste em aquecimento do etanol para partidas a frio em veículos Flex Fuel.

Essa tecnologia eliminou a necessidade do reservatório auxiliar de gasolina (tanquinho) dos veículos flex.

A Bosch foi pioneira no desenvolvimento desta solução que foi criada aqui no Brasil, no centro de competência global da empresa para veículos flex. A primeira montadora a adotar a nova tecnologia foi a Volkswagen com o lançamento do Polo E-Flex, em 2009. Anos depois, veículos flex da Ford, Nissan, Honda, PSA e Chery já estavam equipados com o FlexStart.

De acordo com Fábio Ferreira, diretor de Produto da Divisão Powertrain Solutions da Bosch, “a principal vantagem deste sistema é o motorista não notar qualquer diferença na hora da partida a frio com o carro abastecido com etanol”.

O grande problema do etanol é mais visível em temperaturas abaixo de 15°C, quando sua combustão é mais difícil que a



Tecnologia FlexStart faz carro
abastecido com etanol se
comportar como se estivesse
com gasolina.



da gasolina. Assim, podem ocorrer falhas na partida e aqueles indesejáveis engasgos na aceleração inicial dos veículos Flex Fuel.

Com o FlexStart, o etanol é aquecido antes de ser injetado no motor. Isto é feito por meio de uma galeria de combustível equipada com elementos aquecedores instalados em câmaras individuais, acionadas e monitoradas por uma unidade de controle de aquecimento. Como resultado, o combustível é injetado de forma mais pulverizada, o que melhora a combustão, assegura a partida e permite boas condições de dirigibilidade.

O FlexStart deixa o combustível na temperatura ideal para o motor, antes da injeção, permitindo que o carro flex tenha uma melhor performance. Controlado por softwares, o sis-

tema eletrônico monitora e administra a exata quantidade de etanol necessária para a partida a frio, considerando as condições do motor e a temperatura ambiente.

**Combustível
injetado de forma
pulverizada
melhora a
combustão.**

Ferreira diz que a Bosch vai lançar em breve a terceira geração da tecnologia FlexStart que promete eficiência ainda maior no aquecimento e injeção do etanol e trará vantagens extras como a diminuição das emissões com a melhora da queima do combustível. De acordo com o executivo, a despeito da eletrificação veicular ser uma tendência global, a Bosch entende que os veículos flex ainda

terão vida longa no País. "Há muito espaço para aperfeiçoamento dos veículos flex e, certamente, teremos muitos avanços com os veículos híbridos flex no Brasil".

TANQUINHO DE GASOLINA É COISA DO PASSADO

Tecnologia da Delphi elimina o reservatório auxiliar de gasolina em motores flex, dispensa manutenção e baixa emissões.

Desenvolvidos no Centro Tecnológico da Delphi Technologies, em Piracicaba, SP, os bicos injetores aquecidos da marca estão no mercado nacional desde 2012. “Nossa tecnologia traz benefícios para as montadoras e para o usuário final. O aquecimento do combustível pode acontecer antes, durante e depois da partida do motor, dependendo das condições ambientais e do veículo, permitindo a diminuição

da quantidade a ser injetada, economizando e poluindo menos”, conta Marcos Passos, Supervisor de Engenharia de Sistemas da Delphi Technologies.

O equipamento permite a eliminação do reservatório auxiliar de gasolina. “Como o ‘tanquinho’ já tem se mostrado ‘coisa do passado’, os desafios agora são outros, e as futuras legislações de emissões têm se mostrado as principais demandas da engenharia automotiva brasileira relacionadas ao powertrain”, explica Passos.

As legislações de emissões Proconve L7 e Proconve L8, previstas para entrarem em vigência em 2022 e 2025, respectivamente, demandam soluções como a redução significativa do etanol que não é queimado durante as combustões do motor, em especial para a partida do veículo em baixas temperaturas.



Tecnologia da Delphi beneficia montadoras e usuários.



"Neste ponto, os bicos injetores aquecidos da Delphi trazem uma vantagem em relação aos outros produtos e soluções disponíveis no mercado, pois o combustível é aquecido (ou vaporizado) desde as primeiras injeções", afirma o engenheiro.

Em veículos com motores flex se fazia necessário - e ainda se faz, em alguns modelos - um reservatório auxiliar de gasolina, também conhecido como "tanquinho", usado para ajudar na partida do motor quando abastecido com etanol em temperaturas por volta de 15°C ou mais baixas, situação comum nas regiões Sul e Sudeste do Brasil durante o outono e o inverno.

Isso ocorre porque a combustão do etanol é mais difícil em baixas temperaturas, pois só produz vapores apenas acima dos 12°C. É neste momento que acontece o aquecimento do combustível a partir do aquecimento das paredes dos bicos injetores, o que faz com que ele se vaporize e permita combustões robustas, garantindo a

partida do motor e dirigibilidade estável do veículo.

A determinação do uso do aquecimento de combustível é feita pelo módulo eletrônico de gerenciamento do motor (ECU), em conjunto com o módulo eletrônico de controle dos bicos injetores aquecidos, que trocam informações entre si pelas redes de comunicação disponíveis no veículo (ex: CAN, LIN).

Segundo a fabricante, a peça não necessita de manutenção, a não ser diante do funcionamento irregular do motor. No sistema de aquecimento do combustível desenvolvido pela Delphi Technologies, o módulo controla o aquecimento dos injetores individualmente e diagnostica falhas também individualmente. "Se houver problema em um dos injetores, os outros continuam funcionando normalmente. Além disso, uma lâmpada específica acende no painel, e o motorista será avisado caso algo esteja errado com algum dos componentes do sistema", conclui o especialista. ◀

SISTEMA INTELIGENTE E AMBIENTALMENTE CORRETO

Software desenvolvido pela Marelli já equipa 12 milhões de automóveis fabricados no Brasil.

No inverno de 2003, quem comprou um Gol zero quilômetro notou grande vantagem do carro em relação aos mesmos modelos anteriores da marca alemã: abastecido com álcool, mesmo nos dias mais gelados, o Gol mantém o mesmo comportamento dinâmico que quando abastecido com gasolina.

Para melhorar a performance do Gol, em 2003, a Volkswagen o equipou com o sistema inteligente SFS (Software Flexfuel Sensor), da Marelli. Trata-se de um avançado programa de computador inserido no módulo de comando da injeção eletrônica, também conhecido como centralina. O programa identifica e quantifica a mistura entre álcool e gasolina do tanque, utilizando informações

recebidas de sensores instalados em todo o sistema de injeção de combustível, entre eles a sonda lambda, localizada no escapamento, sensores de detonação, rotação, velocidade e temperatura.

Com essas informações, o software determina a quantidade exata de combustível que será injetada no motor e, também, o instante da faísca que vai saltar da vela para efetuar a queima dessa mistura. Inteligente e eficiente, o sistema assegura um desempenho ideal em termos de potência, torque, consumo e emissões, fazendo com que o motor funcione com diferentes combustíveis, misturado em qualquer proporção de 0 a 100%.

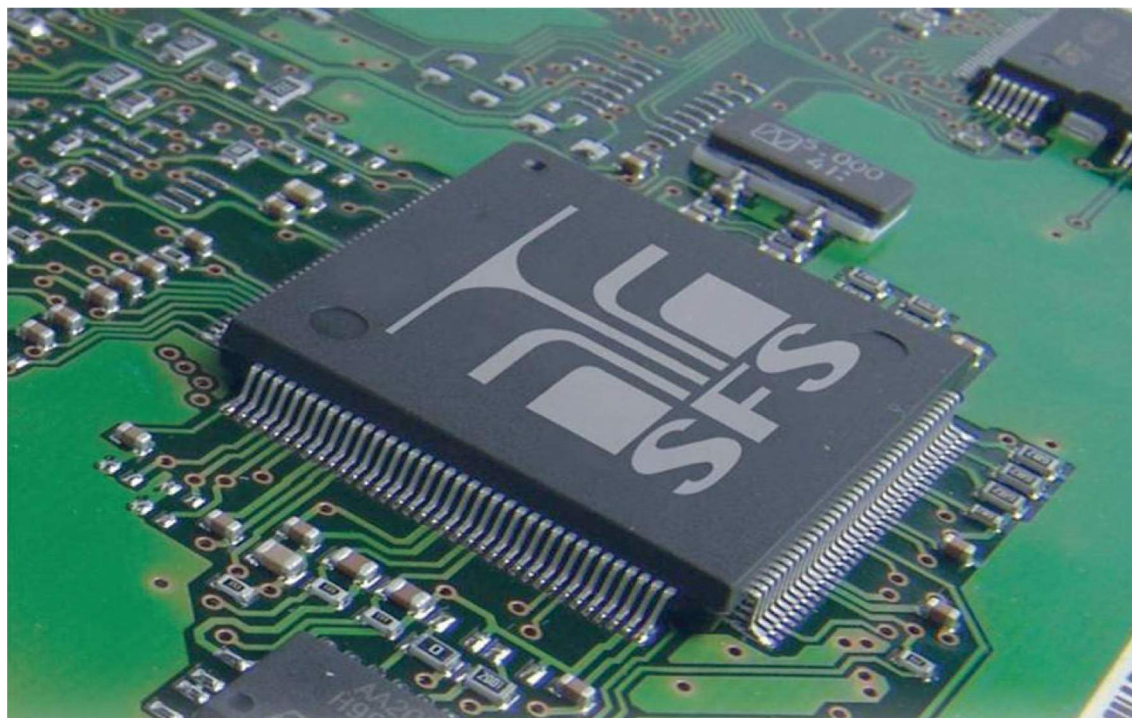
Atualmente são mais de 12 milhões de automóveis fabricados no Brasil equipados com esta tecnologia. A Marelli é líder no segmento de bicombustíveis no mercado nacional e fornece o SFS, além da Volkswagen, para as montadoras Chery, FCA e Mitsubishi.

"O sistema SFS foi um grande acerto porque deixa o consumidor livre para escolher qual tipo de combustível deseja usar e veio para ficar, principalmente, porque se adapta

Sistema da Marelli identifica e quantifica mistura entre álcool e gasolina do tanque.



Divulgação/Agência Brasil



perfeitamente às novas matrizes energéticas, como os veículos híbridos”, explica Gino Montanari, diretor de P&D da Magneti Marelli Powertrain e Sistemas Eletrônicos.

Já o sistema responsável pelo aquecimento do combustível é o ECS (Ethanol Cold System), que complementa o SFS. O ECS permite que o motor do veículo flexfuel funcione perfeitamente, mesmo em baixas temperaturas, quando o motor é alimentado com etanol puro. O sistema realiza o aquecimento através de duas resistências posicionados no interior da galeria de combustível, dotadas de uma geometria interna especial.

Ao utilizar o SFS, as montadoras não precisam mais equipar os automóveis Flexfuel com sensores físicos, normalmente equipamentos mais pesados e de alto custo. Outra vantagem é ambiental. O sistema SFS está integrado na unidade eletrônica de controle do motor que permite a otimização da mistura de gasolina/etanol, garantindo um desempenho ideal em termos de emissões.

A Marelli produz o sistema completo pa-

ra motores Flexfuel, que inclui desde a unidade eletrônica de controle do motor, o coletor de admissão, a galeria de combustível, os injetores até o sistema de partida a frio ECS.

A empresa também foi a primeira sistemista a montar linha de produção de bicos injetores, conhecido como Pico Eco, específicos para atender aos modelos bicombustível. A sua principal função é melhorar o desempenho dos motores multcombustíveis, pois, além de otimizar a combustão, proporciona redução dos níveis de emissões, atualmente um dos fatores primordiais para as montadoras diante da busca por atender novas leis e eliminar agressões ao meio ambiente.

A MARELLI combina dois fornecedores automotivos globais de sucesso, um italiano e outro japonês, ambos reconhecidos internacionalmente pela inovação e excelência em fabricação (Monozukuri). A MARELLI conta com cerca de 170 fábricas e centros de pesquisa e desenvolvimento na Europa, Japão, América e Ásia-Pacífico, com escritórios operacionais em Saitama (Japão) e Corbetta (Itália).

FIAT LANÇA LINHA 2020 DO ARGO COM PREÇO REDUZIDO

A Fiat começou a oferecer em suas concessionárias a gama 2020 do Fiat Argo – que agregou ao portfólio a versão Trekking 1.3. Segundo a empresa, os preços foram corrigidos a partir da versão Drive 1.3 – e a redução pode chegar até a R\$ 6,4 mil, dependendo da versão.

Uma das grandes novidades da nova linha será a possibilidade de personalizar o hatch com a pintura bicolor, ino-

vação que veio com a Trekking: teto, retrovisores externos, pormenores no para-choque e aerofólio traseiro podem ter cor diferente da carroceria – que, aliás, ganhou as cores vermelho sólido e cinza metálico, que se juntam à preta e branca sólidas, preta e prata metálica e o branco perolizado.



CÉLULAS DE COMBUSTÍVEL BOSCH

A Bosch anunciou no final de abril parceria com a Powercell, fabricante de células de combustível com sede na Suécia. O objetivo do acordo é tornar viável a produção de componentes para células de combustível de hidrogênio. A Bosch, então, processará essa tecnologia, a partir de 2022, sob licença para o mercado automotivo global. A longo prazo o negócio de célula de combustível móvel vale potencialmente bilhões de euros para a sistemista: estimativa de que até 20% dos veículos elétricos em todo o mundo serão alimentados por células de combustível até 2030.

SCANIA VENDE 300 CAMINHÕES À G10

A Scania anunciou a venda de trezentos caminhões, modelos R450 e R500 da sua nova geração de cabines que foi lançada em novembro do ano passado, para a G10 Transportes, empresa que atua no agronegócio e que está sediada em Maringá, PR. As entregas já começaram e seguirão ao longo do segundo semestre.

O lote representa a maior compra de cami-

nhões em um mesmo ano da história da G10. Os R500, com configuração 6x4, serão utilizados em viagens de longa distância e rodarão com implementos rodotrem graneleiros de 25 metros, com capacidade para transportar até 49,5 toneladas de grãos. Já os R450 estão com configuração 6x2 e também serão aplicados em longas distâncias e podem formar conjuntos com sider, baú e tanque.

SOBE A PRODUÇÃO DE MOTOS NO BRASIL

Segundo a Abraciclo, houve leve aumento na produção de motocicletas, ciclomotores, motonetas, bicicletas e similares no Brasil no primeiro quadrimestre deste ano. No período, saíram das linhas 368 mil 55 motocicletas, o que representa alta de 5,8% no volume, na comparação com o primeiro quadrimestre do ano passado.

Com relação às vendas no atacado os quatro primeiros meses do ano

somaram 360 mil 908 unidades, alta de 15,5% ante igual período no ano passado. Nas exportações, por outro lado, houve queda nos volumes embarcados. No acumulado dos quatro primeiros meses do ano foram embarcadas 14 mil 306 unidades, redução de 52,3% ante o mesmo período do ano passado. A Argentina foi mais uma vez o principal destino, representando 66,5% do total exportado.

VENDAS DE CAMINHÕES PUXAM RECEITA DA TUPY

O mercado brasileiro de caminhões e as exportações de blocos e cabeçotes de motor levaram a Tupy a aumentar a receita da operação brasileira no primeiro trimestre de 2019, na comparação com igual período no ano passado. O faturamento obtido no País representou 18% do R\$ 1,3 bilhão de receita global que a empresa registrou nos três primei-

ros meses do ano, alta de 21% sobre o mesmo período do ano passado.

O momento positivo que está sendo vivido principalmente pelo segmento de caminhões no Brasil, refletiu no desempenho da Tupy na região, uma vez que a empresa atende às principais montadoras de veículos comerciais que produzem motores localmente, como é o caso de

Mercedes-Benz, Scania e Volvo, afora as fabricantes independentes de motores, como Cummins e MWM:

"Nosso crescimento está acima do mercado porque estas empresas também exportam os motores que produzem e não os direcionam apenas ao mercado interno", explica Fernando Rizo, presidente da Tupy. Segundo ele, a força do

mercado interno no período aferido pelo balanço da companhia favoreceu o equilíbrio nas vendas no Brasil e as exportações.

Com relação ao futuro, a perspectiva da empresa é bastante otimista com base no fato de que, segundo Rizo, há demanda crescente em sua divisão dedicada aos veículos que atuam no agronegócio e outras máquinas.

CHEGA AO PAÍS O I-PACE, O JAGUAR ELÉTRICO

A Jaguar lançou no Brasil seu primeiro veículo elétrico, o SUV I-Pace, que chega em versão única por R\$ 437 mil. As primeiras unidades serão vendidas com pacote de opcionais que inclui teto panorâmico, rodas aro 20 e sistema que permite sincronização de alguns aplicativos do celular no sistema multimídia, elevando o

preço a R\$ 449 mil 190.

O I-Pace tem bateria de lítio de 90kWh com capacidade para até 470 quilômetros de autonomia, de acordo com a companhia. Para carregar 80% em um carregador convencional o modelo demora em torno de dez horas e, em um carregador rápido, menos de 40 minutos. Os motores elétricos geram 400 cv.



Divulgação/JLR

MARCOPOLO TEM LUCRO MENOR NO TRIMESTRE

A Marcopolo fechou o primeiro trimestre deste ano com R\$ 27 milhões de lucro líquido, valor 12,7% inferior ao mesmo período do ano passado. A receita, porém, teve crescimento de 17,5%, alcançando R\$ 898,6 milhões. No Brasil as vendas avançaram 23,3%,

para R\$ 411,3 milhões.

A Marcopolo ampliou sua produção em mais de 23% neste primeiro trimestre, passando de 2 mil 489 unidades para 3 mil 72 unidades, dentre todos os modelos feitos no Brasil. Deste total quase 1 mil foram para a exportação.

MWM COLOCA SEU PORTFÓLIO NA INTERNET

A MWM passou a oferecer suas linhas de peças para reposição em uma loja online. Neste primeiro semestre o ambiente eletrônico, que foi batizado de Loja MWM, atende apenas ao Estado de São Paulo, mas no segundo semestre todo o País poderá ser abas-

tecido com mais de 1,2 mil itens disponíveis. A entrega ficará a cargo dos distribuidores da marca, mas a MWM ainda oferecerá a garantia. Com as vendas online a MWM espera expandir suas vendas de peças de reposição. A loja pode ser acessada em www.lojamwm.com.br.

AMBULÂNCIAS IVECO AO GOVERNO FEDERAL

A Iveco entregou ao Ministério da Saúde 197 ambulâncias montadas sobre o Iveco Daily Gran Furgone, parte de uma licitação que prevê o fornecimento de quinhentas unidades. Elas

são adaptadas e customizadas para incorporar o SAMU, Serviço de Atendimento Móvel de Urgência, e modernizarem a frota do serviço que atende a municípios brasileiros.

CESTARI INICIA PRODUÇÃO PARA TOYOTA TNGA

Escolhida para ser um dos quinze fornecedores da nova plataforma TNGA da Toyota, a Cestari começará, em julho, a produzir em Monte Alto, SP, oito componentes desenvolvidos para a nova geração do Corolla.

O volante do motor, carro-chefe da empresa, será um dos produtos fornecidos – foi com ele que iniciou a diversificação de seu portfólio do setor automotivo, há

trinta anos. A empresa passa por momento de diversificação da oferta e, com a nova plataforma Toyota, teve a oportunidade de expandir sua linha de produtos. Afora o investimento nos novos produtos, a empresa planeja aumentar sua capacidade produtiva, hoje um quadro formado por duzentos funcionários em jornada de três turnos produzindo 70 mil peças/ano.

NTN MIRA AUMENTO NA PRODUÇÃO

A NTN se reestruturou para voltar a produzir 4,5 milhões de rolamentos de roda/ano em sua fábrica de Fazenda Rio Grande, PR, que atende ao mercado OEM. A produção chegou a este nível de 2008 a 2011, mas

a queda nas vendas de veículos no Brasil derrubou a produção da companhia e aumentou sua ociosidade. Desta vez, espera ocupar as linhas no Paraná com oportunidades no mercado de reposição.

KEKO PROJETA CRESCIMENTO DE 10%

Após redução de 16% na receita do ano passado na comparação com 2017, em decorrência, principalmente, da perda de um importante negócio, a Keko Acessórios projeta recuperação parcial neste ano. A diretoria da empresa de Flores da Cunha, RS, trabalha com alta de 10% sobre o valor consolidado de R\$ 143 milhões do ano passado.

A recuperação mais efetiva deverá acontecer a partir de julho, já como resultado do plano de incrementar ações no mercado original, principalmente com lançamentos de peças e acessórios inovadores para operar junto aos concessionários, montadoras e lojas próprias. Outra fonte importante de crescimento será o mercado externo, no qual a Keko já opera em 44 países dos cinco continentes.

CONTINENTAL QUER NACIONALIZAR MAIS TECNOLOGIAS

Após nacionalizar o ESC, controle eletrônico de estabilidade, a Continental estuda produzir, aqui, tecnologias que podem ser agregadas ao módulo do sistema. O presidente da sistemista, Frédéric Sebbagh, citou itens como AEB, assistente de frenagem emergencial, e o TPMS, sistema de monitoramento de pressão dos pneus, que não demanda sensor nos pneus. Esse movimento, porém, ainda dependerá das ne-

gociações com as montadoras.

Segundo a Continental, o ESC comum custa US\$ 50 – baixo para o projeto de um veículo, considerando o nível de segurança que ele oferece. Oferecer outras tecnologias que tornarão, consequentemente, o custo mais elevado, talvez não desperte o mesmo interesse nas montadoras, o que dificultaria a nacionalização.

Outra tecnologia que está nos planos da Continental é uma no-

vidade no EBP, freio de estacionamento eletrônico, que permite que o sistema seja instalado em carros com tambor nos freios traseiros. Até agora, no País, tecnologia só está disponível para veículos com freios a disco nas quatro rodas, embora fosse comercializada pela empresa em outros mercados. O componente já está sendo testado em um Ford Ecosport na fábrica de Várzea Paulista, SP.

CARDINALI

Fabício Cardinali assumiu a diretoria técnica da Multitech e será o responsável pelos laboratórios e testes do TechCenter em Holambra, SP. Tem a missão de consolidar as atividades de engenharia experimental e de expandir atuação em segurança veicular. Trabalhou dezessete anos na FCA, é formado em engenharia mecânica, mestre em engenharia mecânica pela PUC Minas e especializado em engenharia automotiva pela UFSC.



Divulgação/Renault

FLEISCHMANN

Antonio Fleischmann é o novo diretor do Renault Tecnologia Américas, RTA, centro de engenharia da marca para a Região. Ele responderá hierarquicamente a Luiz Fernando Pedrucci, Vice-Presidente Sênior e Presidente da Região Américas e funcionalmente a Gaspar Gascon, Vice-Presidente Executivo, Diretor Mundial Adjunto de Engenharia da Aliança. Sucede a Pascal Moulinier, que está assumindo novas funções no Grupo Renault. Atualmente com 50 anos, entrou na Renault em agosto de 2000 como líder de produto para chassis dos modelos Mégane e Scénic para o Mercosul. Após desempenhar diversas funções na Renault do Brasil passou a Vice-Presidente de Projetos da Região Américas no RTA em 2016. O Renault Tecnologia Américas foi inaugurado em 2007, é composto por aproximadamente 1 mil engenheiros e é um dos seis centros de tecnologia da Renault no mundo.



Divulgação/Randon

RANDON

Daniel Randon foi eleito presidente/CEO das Empresas Randon pelo Conselho de Administração. Sucede a David Randon, que ocupava o cargo desde 2009. Daniel atuava como vice-presidente de Administração. David Randon foi indicado presidente do Conselho, ocupado até então por Alexandre Randon, que passou a vice-presidente do Conselho. Daniel Randon é engenheiro mecânico graduado pela Universidade de Caxias do Sul e tem MBA em Gestão e Finanças na Universidade de Chicago. Foi presidente da Fras-le de 2010 a 2014.

YAMAMOTO

Satoru Yamamoto foi indicado a CEO do Grupo Sumitomo Rubber Industries, com sede no Japão e que controla os negócios da Dunlop no Brasil, sucedendo a Ikuji Ikeda. Mudança está alinhada à estratégia de inovação da companhia no mundo. O executivo já fazia parte do conselho diretivo do grupo e seu nome começou a ser cogitado para a nova função desde dezembro. Depois da aprovação do conselho e dos acionistas Yamamoto assumiu o cargo. Ele trabalha na companhia desde 1982.



Divulgação/Volvo CE

MELLO

Leandro Mello é o novo gerente de desenvolvimento de distribuidores da Volvo Construction Equipment Latin America. Sucede a Jefferson Yin, que assumiu nova função na corporação. Há 18 anos no Grupo Volvo, trabalhava na Suécia, país sede da companhia, como vice-presidente de desenvolvimento operacional da Volvo Trucks e responsável pelas áreas de Excelência Operacional, Customer Experience e Retail Development. Em sua nova função responderá a Massami Murakami, diretor de desenvolvimento de distribuidores da Volvo CE LA. Com 45 anos e vasta experiência no setor automotivo, Mello é graduado em Engenharia Mecânica pela Udesc, com MBA em Administração Estratégica pela Universidade Positivo e pós-graduação em Marketing pela FAE Business School. Iniciou sua carreira na Volvo como coordenador de desenvolvimento da rede de concessionários de caminhões e ônibus. Será responsável pelas duas marcas de máquinas do grupo, Volvo e SDLG.

“O empresário que estiver pensando que vai receber ajuda do governo está perdendo tempo.”

Carlos Alberto de Oliveira Andrade em entrevista ao jornal O Estado de S. Paulo

35

eletropostos serão instalados em Brasília, DF, como parte de um projeto piloto de uso de carros elétricos compartilhados para servidores distritais, segundo a ABDI, Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial. O programa poderá gerar uma economia de

R\$ 8 000 000

pelos cálculos da ABDI, reduzindo à metade o gasto atual de R\$ 16 milhões/ano do governo distrital com manutenção e combustível de frota de veículos próprios e alugados.

R\$ 2 300 000

é o custo estimado para colocar o projeto em prática.

“É possível avançar na tecnologia de segurança utilizando equipamentos eletrônicos e sensores que podem ser incorporados aos veículos para perceber, por exemplo, quando o motorista está ao volante sob influência de álcool ou drogas.”

Deputado federal João H. Campos, do PSB de Pernambuco, autor de projeto de lei que torna obrigatório fornecimento de informações relativas a ações e metas de redução de mortes e acidentes no trânsito aos proprietários de veículos no momento da venda.

16,7%

é quanto o transporte público consome do orçamento doméstico mensal de um morador de Belo Horizonte, MG, segundo estudo do site Mobilize.org.br.

2,5%

é o mesmo índice para um habitante da Cidade do México, de acordo com o estudo.

“O para-e-anda nas cidades é muito irritante.”

Andre Hainzmaier, da Audi, ao falar sobre sistema da montadora que calcula a velocidade para pegar o semáforo à frente sempre aberto

NOVO SUV PEUGEOT 2008

DESCUBRA AS RESPOSTAS NA ESTRADA

PEUGEOT.COM.BR/2008

BETC HAVAS



NOVO DESIGN EXTERIOR

TETO PANORÂMICO

CÂMBIO AUTOMÁTICO DE 6 MARCHAS

MOTION & e-MOTION



PEUGEOT



Não satisfeito com o serviço,
você não paga. Confira condições
em peugeot.com.br/totalcare

PEUGEOT RECOMENDA TOTAL



No trânsito, dê sentido à vida.



**Movendo
vidas para
transformar
o futuro.**



40
ANOS
VOLVO NO BRASIL