

AUTODATA

PERS
PECT
IVAS
2023

2023

TEMPO DIFÍCIL DE PREVER

Indústria confia em crescimento tímido mas incertezas ainda turvam o horizonte

OS PLANOS DA VOLKSWAGEN

Empresa divulga
ofensiva de 15
lançamentos no
Brasil até 2025

SALÃO DE HANNOVER

Conclusões e
tendências da maior
feira de transportes
do mundo

BRIDGESTONE INVESTE MAIS

Fabricante de pneus
soma aportes de
quase R\$ 1 bilhão na
operação brasileira



Surpreenda-se com os novos extrapesados Volkswagen.



NOVOS GIG

Acesse nosso QR code
ou www.vwco.com.br
e saiba mais.



 Volkswagen Caminhões e Ônibus

 Volkswagen Caminhões e Ônibus

 @vwcaminhoes

RIO

100%
Conectado

Juntos salvamos vidas.



ANTES VW



Caminhões
Ônibus

ENTREVISTAS
FROM THE TOP

12

Conversas com os dirigentes de Anfavea, Sindipeças, Fenabrave, Anfir e Abraciclo: o que pensam sobre este ano e as perspectivas para 2023.

ANÁLISE GERAL
DAS PERSPECTIVAS

32

74

STELLANTIS

CENÁRIO
MACROECONÔMICO

42

76

TOYOTA

80

VOLKSWAGEN

PERSPECTIVAS PARA
AUTOPEÇAS

50

82

IMPORTADOS PREMIUM

BMW

56

86

DAF

GM

58

88

IVECO

GWM

60

90

MERCEDES-BENZ

JAGUAR LAND ROVER

64

94

SCANIA

HONDA

66

96

VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS

NISSAN

68

98

VOLVO

RENAULT

72

102

MÁQ. AGRÍCOLAS E RODOVIÁRIAS

SALÃO DE HANNOVER
ELETRIFICAÇÃO E GESTÃO

104

As tendências e principais conclusões da maior feira de transportes do mundo

116

BRIDGESTONE
QUASE R\$ 1 BILHÃO NO PAÍS

Empresa amplia investimentos para aumentar produção de pneus e atender toda a América do Sul

VOLKSWAGEN
OFENSIVA DE LANÇAMENTOS

110

Montadora vai lançar quinze carros no Brasil até 2025 no plano de investimento de R\$ 7 bilhões

118

PRÊMIOS
CAOA E BOSCH

Empresas premiam o desempenho de 2021 de seus fornecedores de componentes e serviços

EATON
65 ANOS COM INVESTIMENTOS

114

Fabricante de transmissões, válvulas e engrenagens ganha novos contratos e amplia operações no Brasil

120

MEMÓRIA
PERSPECTIVAS

A história da edição especial de AutoData que todos os anos colhe as expectativas da indústria automotiva

AUTODATA
Empresarial

128 WHB AUTOMOTIVE

Anuncia nova CEO e está preparada para atender os novos desafios da indústria automotiva nacional e internacional

8

LENTEs

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

130

GENTE & NEGÓCIOS

Notícias da indústria automotiva e movimentações de executivos pela cobertura da Agência AutoData.

136

FIM DE PAPO

Frases e números mais relevantes e irrelevantes do mês, escolhidos a dedo pela nossa redação.

Trinta anos em perspectiva

Por Pedro Kutney, editor

Este outubro marca trinta anos de publicação ininterrupta desta revista AutoData com mais uma edição especial, a vigésima-nona, dedicada a ouvir as expectativas dos principais atores da indústria automotiva no Brasil para saber quais são, afinal, as perspectivas para o ano seguinte. Tarefa que vem se mostrando cada vez mais difícil, dada a opacidade com que trata do tema a maioria dos empresários e executivos do setor.

Como expectadora privilegiada dos feitos da indústria automotiva no País nas últimas três décadas, AutoData relata em suas páginas uma história de muitos altos e baixos, mas cabe destacar que nesse período o número de fabricantes de veículos aqui instalados se multiplicou por dez, mais ou menos, e o mercado cresceu três vezes considerando apenas os números de 1992 e de agora, em 2022. Poderia ser bem mais, como aconteceu há exatos dez anos quando brasileiros felizes e confiantes no progresso econômico de seu País chegaram perto de comprar 4 milhões de veículos.

As indicações colhidas este mês pela equipe editorial da AutoData Editora indicam perspectiva de estagnação em 2023, mas ainda assim o mercado tem nível muito acima do que já teve, pois seu piso, ao que tudo indica, subiu e está parado em pouco mais de 2 milhões de veículos/ano. É quase um milagre, levando em consideração a baixa renda do País e os altos preços dos veículos ora produzidos em pindorama – que têm nível tecnológico também muito superior, é verdade.

A pergunta é: dá para viver assim? Até dá, mas não por muito tempo nem para todos os fabricantes que hoje estão instalados no Brasil, dado o elevado índice de ociosidade das fábricas e a baixa rentabilidade, algo que ciosos acionistas começam a cobrar nas matrizes instaladas no Exterior, onde a situação também não é das melhores para justificar ajuda financeira a subsidiárias deficitárias.

Conclusão: o setor automotivo precisa definir políticas para voltar a crescer, no melhor interesse do País, como fez há trinta anos. Continuamos aqui, à espera disto.



autodata.com.br



AutoDataEditora



autodata-editora



@autodataeditora

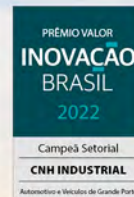
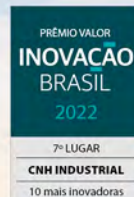
AUTODATA

Diretor de Redação Leandro Alves **Conselho Editorial** Isidore Nahoum, Leandro Alves, Márcio Stéfani, Pedro Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Pedro Kutney, editor **Colaboraram nesta edição** André Barros, Caio Bednarski, Rúbia Evangelinellis, Soraia Abreu Pedrozo **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR e divulgação **Capa** Foto Lightspring/Shutterstock **Comercial e publicidade** tel. PABX 11 3202 2727: André Martins, Luiz Gidas e Luiz Martins **Assinaturas/atendimento ao cliente** tel. PABX 11 3202 2727 **Departamento administrativo e financeiro** Isidore Nahoum, conselheiro, Thelma Melkunas, Hidelbrando C de Oliveira, Vanessa Vianna **ISN** 1415-7756 **AutoData** é publicação da AutoData Editora e Eventos Ltda., Av. Guido Caloi, 1000, 4º andar, sala 434, bloco 5, 05802-140, Jardim São Luís, São Paulo, SP, Brasil. É proibida a reprodução sem prévia autorização mas permitida a citação desde que identificada a fonte. **Jornalista responsável** Leandro Alves, MTB 30 411/SP



CNH Industrial. INOVA





A empresa mais DORA

DO SETOR. E não é a gente que está dizendo.

Vencedora do Prêmio
Valor Inovação Brasil
como a 1ª do setor e a
7ª entre as 150 empresas
mais inovadoras.





istockphoto/matteo69

A BOLA DA VEZ

Acredito que a exigência pelo uso de catalisadores nos veículos seja contemporânea àquela que obrigava a indústria a dotar de filtros as suas chaminés pelo menos para reduzir a quantidade de material particulado, o popular pó preto, nas grandes cidades, nas regiões metropolitanas. Estas foram atitudes típicas do início da militância em prol do meio ambiente, ali pelos meados dos anos 70 do século 20: buscava causas evidentes, óbvias a olho nu, como também falava da água encanada e dos sistemas de captação de esgotos. Ninguém poderia ser contra a sua adoção. Eu me lembro da pioneira SIP, Sociedade Inimigos da Poluição. Catalisadores devem ter chegado um pouco depois mas os filtros representaram a primeira defesa do ambiente e da saúde dos cidadãos numa época em que, ainda, a estrutura industrial, incluída aí a indústria de veículos, era particularmente verticalizada. Ou seja: empresas geralmente dispensavam fornecedores externos e produziam internamente quase tudo o que sua manufatura requeria. Com o tempo a indústria manteve junto a si apenas seus segredos e diferenciais, como motores, por exemplo, quando era o caso. Ou câmbio, ou eixos, aquilo que considerava seu core business, como o desenvolvimento de produto e a própria montagem final.

A BOLA DA VEZ 2

E o que se viu, ao longo desses quase 45 anos – e a despeito de toda a grita contrária do setor industrial, que alegava aumento nos custos e a piada de que a atividade industrial sucumbiria a cada vitória dos preservacionistas, que avançavam nas exigências –, foi o crescimento dessas exigências em nome do bem-estar dos cidadãos. E a indústria não quebrou por causa disto. Muito ao contrário, no caso da indústria de veículos, espertamente aquilo que seria negativo foi transformado em fato positivo: até começou a parecer que o automotivo foi setor pioneiro na defesa do meio ambiente e da saúde geral da sociedade. Trata-se de processo à espera, ainda, de seu narrador na forma de dissertação de mestrado ou na de tese de doutoramento na academia: de como fazer, dos limões, limonada numa tarde de Verão.



Por Vicente Alessi, filho

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

A BOLA DA VEZ 3

Mas prestem a atenção: agora a bola da vez, a moda sur scène, atende pelo nome de ESG, sigla em inglês para governança socioambiental e, às vezes, corporativa. Substituirá, aos poucos, a pauta mandatória corporativa do meio ambiente para se traduzir, mais, em aplicações sobre as pessoas. Há quem, já saudoso das pautas ambientais, traduza ESG por sustentabilidade. No Google encontrei a tradução de seus seis pontos de apoio, pilares para o vulgo: transformação dos negócios em mercado de constante mudança, monetização, que deve significar traduzir tudo em valores correntes, assecuração, rastreabilidade, economia circular e governança. Claro: tudo mais bonito.

A BOLA DA VEZ 4

Claro: tudo mais igual ao de sempre.



Deemwina studio/Shutterstock.com

A BOLA DA VEZ 5

Isto significa que a imprensa, os jornalistas que cobrem o setor de veículos, já recebem toneladas de informações sobre ESG aliadas a toneladas de informações a respeito de suas ações benevolentes com relação ao velho meio ambiente: são inaugurações de hortas comunitárias no terreno das fábricas, de aterros sanitários, de sistemas diferenciados de coleta dos lixo orgânicos e recicláveis, de água de reuso. E agora já surgem ações de seleção de jovens estagiários com base em seu gênero e em sua raça – e com relação à pauta ESG o mundo parece ser o limite.

A BOLA DA VEZ 6

Isto tudo para dizer que a cobertura do ramo de veículos está cada vez mais exigindo grande esforço, particularmente quando é feita do ponto de vista da economia, dos negócios e da política, como fazemos aqui em AutoData há exatos trinta anos neste outubro. Ah!: o executivo diz não saber as projeções de sua empresa para o ano seguinte porque o futuro é névoa, não diz que projeções enviou à matriz com relação aos dados macroeconômicos, inflação e valor do dólar equiparado ao real, por exemplo, e garante que ações em bolsa são sinônimo de sigilo. Quero dizer, damas e cavalheiros, que a transparência, aquela relacionada à tal governança corporativa que todos dizem estar no ESG, que nunca foi grande coisa, tende a encolher ainda mais – logo a transparência que, apesar de tudo, sustentou tão boas relações de jornalistas com suas fontes na indústria. Eu diria que este tipo de comportamento corporativo acompanha a saga da indústria no Brasil, cada vez mais desimportante e tornada irrelevante, pouco a pouco, pelos seus atores. Sinto cheiro de declive adiante, nessas relações, se é que me entendem.

ESCREVENDO O FUTURO A PARTIR DO ZERO.

Zero acidente.

Zero emissão.

Zero congestionamento.



Juntos salvamos vidas.

A GM tem um compromisso com a história da próxima geração de veículos. Lideramos o caminho investindo em tecnologias de conectividade e oferecendo mais controle no futuro da mobilidade. Sempre avançando também na produção de veículos elétricos, com o compromisso de parar a fabricação de carros a combustão até 2035. Que orgulho escrever um futuro com zero acidente, zero emissão de gases e zero congestionamento.



É de 4% para cima em 2023

Presidente da Anfavea confia em crescimento das vendas de veículos e em ânimo melhor

Qual deve ser o comportamento do mercado brasileiro de veículos em 2023?

Entramos em 2023 bem melhor do que em 2021 e 2022. O ânimo é melhor, com ventos mais favoráveis, fim da pandemia. Olhando para janeiro, fevereiro e março deste ano observamos que o resultado daquele primeiro trimestre foi muito inferior a qualquer média normal do período. Só por isso já dá para estimar volumes maiores em 2023. Com a tendência de normalização do fornecimento de semicondutores e retomada da produção em níveis maiores, só para atender filas de espera, será possível crescer no mínimo 4%, não vejo razão para ser menos do que isso e acho que este percentual pode até ser bem maior. E não estou sendo otimista, mas realista: essa expectativa é baseada na demanda reprimida do mercado pois só as locadoras precisam comprar cerca de 600 mil carros.

No ano que vem as vendas diretas e no varejo das concessionárias devem continuar dividindo o mercado em meio a meio?

Pode ser um pouco menos mas as vendas diretas continuarão a ser relevantes:

não há alternativa porque as locadoras precisam repor e renovar suas frotas. Es-tivemos recentemente com presidentes de grandes locadoras aqui na Anfavea e eles voltaram a nos confirmar que têm potencial para comprar 600 mil carros e até mais, porque a frota deles continua envelhecendo, tem idade média superior ao que tinha antes.

Existe expectativa de recessão global em 2023, porque a inflação subiu muito e obrigou aos bancos centrais subir os juros, o que causa retração de consumo. Esse cenário pode reduzir as vendas de veículos no Brasil?

Acho que não porque a economia brasileira vem se recuperando bem e o nosso mercado de hoje está abaixo do potencial. Já chegamos a vender mais de 3,7 milhões de veículos por ano há pouco tempo. O nível atual de 2 milhões não representa o tamanho real de um mercado do tamanho do Brasil. Muitos consumidores estão deixando de trocar de carro, mas temos demanda reprimida, diferente de outros países.

A produção vai acompanhar o esperado crescimento das vendas?

A demanda acima da oferta deve continuar em 2023 porque ainda teremos restrição de fornecimento de semicondutores, principalmente no primeiro semestre. Gradualmente nossa expectativa é que este passe a ser um problema muito menor até o fim do ano que vem. Até lá podemos prever um cenário estável de vendas, mas depois não: em 2024 devemos aumentar naturalmente a capacidade de produção e poderemos sentir alguma redução de demanda, a depender de fatores como taxa de juros, inflação, concessão de crédito e inadimplência. Por certo não será possível continuar crescendo com 65% de vendas à vista como está ocorrendo agora: isso nunca aconteceu antes, mesmo porque os carros não estão baratos por causa da adoção de novas tecnologias, requerem financiamentos.



Foto: Christian Castanho

“A demanda acima da oferta deve continuar em 2023 porque ainda teremos restrição de fornecimento de semicondutores, principalmente no primeiro semestre.”

As projeções de exportações este ano devem ser superadas?

Nas exportações já temos um sucesso absoluto [com 363,5 mil veículos embarcados de janeiro a setembro e crescimento de 31,2% sobre o mesmo período de 2021], já temos certeza de que superaremos a previsão com folga [de 460 mil unidades], mesmo com as restrições às importações que enfrentamos na Argentina e na Colômbia, para onde já superamos a cota anual de 50 mil veículos que podemos vender lá sem pagar imposto de importação.

Com quais projeções macroeconômicas a Anfavea trabalha para 2023?

Projetamos o juro em queda, com a Selic fechando o ano que vem a 11,25%. Esperamos crescimento do PIB na casa de 2,5% este ano e de 1% em 2023. A inflação IPCA deve encerrar 2022 em 5,5% e ainda não temos previsão para 2023. O dólar fecha este ano em torno de R\$ 5,20 e para o ano que vem não deve baixar pois o viés está mais para alta.

Como progride o projeto de apresentar fornecedores do Brasil para as matrizes dos fabricantes de veículos no Exterior?

Tivemos uma reunião de trabalho recente com cerca de sessenta associados do Sindipeças e existe um certo entusiasmo em levar esse programa adiante, principalmente para explorar a oportunidade de exportar componentes de motores a

combustão, que continuam necessários mas alguns lugares do mundo estão deixando de produzir. Do mercado mundial de 75 milhões de veículos/ano, pelo menos um terço deste volume será absorvido por países em desenvolvimento e não será de veículos eletrificados. Temos então a oportunidade de aproveitar esse mercado em transição por pelo menos mais vinte anos.

Em qual estágio estão as conversas para atrair fabricantes de semicondutores ao Brasil?

Estivemos no Japão com um grupo de empresários e representantes do governo brasileiro, conversamos com a Renesas porque a empresa tem comprado fábricas no mundo. Também conversamos com empresas de Taiwan [maior fabricante mundial de semicondutores]. O governo tem o projeto de instalar no País uma fábrica de semicondutores de nível mundial e apresentou condições para isso, oferecendo incentivos tributários, linhas de financiamento e processos de importação simplificados que vão constar em uma medida provisória que está sendo preparada pelo Ministério da Economia para atrair esses fabricantes. Houve uma boa recepção desses possíveis investidores, porque hoje o Brasil importa US\$ 13 bilhões em semicondutores por ano, é muita coisa, representa 2,5% do mercado global destes componentes, e a indústria automotiva é responsável por aproximadamente 10% das compras, com carros que há pouco tempo tinham de trezentos a seiscentos microchips e hoje têm de 1,5 mil a 2 mil, e nem estamos falando ainda de veículos autônomos. A demanda é crescente e não é proporcional à capacidade atual de fornecimento. Então se quiser estimular sua indústria o Brasil não pode escapar de fazer investimentos nesta área. O mundo todo está fazendo isso, os Estados Unidos têm plano de US\$ 50 bilhões para estimular a indústria de semicondutores. ■



**CHEGOU O FIAT FASTBACK.
O SUV COUPÉ DA FIAT.**

Leo Burnett TM



NOVO FIAT

Fastback

JUNTOS SALVAMOS VIDAS.

SAC. 0800 707 1000 / 0800 282 1001



Cenário difícil e setor mais forte

Sindipeças prevê ano de recessão mundial, mas com empresas mais bem preparadas

Qual cenário já pode ser antecipado para 2023?

Olhando para o quadro internacional vemos uma recessão contratada, com bolsas em queda e taxas de juros subindo para conter a inflação que tomou conta dos mercados. Europa e Estados Unidos estão subindo os juros para esfriar a economia e devem subir mais. Essa contração já prevista vai ter efeitos mundiais e nós sentiremos aqui também.

E com qual cenário macroeconômico doméstico o Sindipeças trabalha?

O Banco Central sinalizou que parou de aumentar a Selic, que está em 13,75% ao ano, mas a taxa deve ficar em dois dígitos por um bom tempo: entraremos em 2024 com 11% a 12%. Isto reduz a atividade econômica, então esperamos avanço do PIB em 2023 de 0,5% a 1%, depois de crescer de 2,5% a 3% este ano – o que já é uma grande surpresa com relação ao que se previa. Já o PIB industrial deve ficar na casa de 1,5% este ano e de 0,5% em 2023. A taxa de desemprego caiu para perto de 9% e entendemos que ficará em torno disso. A inflação (IPCA) que está apontando para 6% no fim de 2022, por causa do juro alto e da atividade em baixa, deverá cair para 4,5% a 5% no ano que vem. O câmbio está pressionado porque há grande procura por dólares no mundo e assim a taxa gira em R\$ 5,40 e segue acima de R\$ 5,00 em 2023.

Como 2023 está se desenhando para o setor de autopeças?

Estamos apurando expansão de 9% no faturamento das empresas do setor, que deve fechar 2022 perto de R\$ 180 bilhões. Para o ano que vem também esperamos crescimento, mas em proporção menor, na casa de 5%. O investimento também cresce este ano, perto de 9,5%, para R\$ 2,3 bilhões, mas em 2023 deve cair para a faixa de R\$ 2 bilhões, por causa da provável recessão mundial, da baixa atividade econômica no Brasil com manutenção de juros altos, mas também porque passamos pelo fim do ciclo de investimentos para adoção de motores Euro 6 [para atender à próxima fase da legislação de emissões para veículos pesados Proconve P8, em vigor a partir de janeiro próximo], que não se repete no ano que vem. Esta é uma variação cíclica normal: depois de 2023 os investimentos devem voltar a crescer. O nível de emprego nas empresas de autopeças está estável, avançou perto de 1% em 2022, para quase 248 mil empregados, número que deve ser mantido em 2023.

Como deve se comportar o comércio exterior do setor?

Tivemos incremento substancial de exportações este ano, perto de 22% [US\$ 8 bilhões], e para o ano que vem temos cenário mais difícil. O câmbio nos favorece, mas nossos principais compradores



“Estamos saindo bem de 2022 e avaliamos que é sustentável manter desempenho parecido em 2023. Será um ano promissor, estamos otimistas.”

externos estarão em recessão e, assim, não sabemos se teremos demanda para aproveitar o momento competitividade cambial. Ainda assim prevemos novo aumento de 6% nas exportações [para US\$ 8,5 bilhões]. Com a crise na Argentina tanto fabricantes de veículos como de autopeças precisaram diversificar os mercados externos. Se a demanda desses países continuar alta e o câmbio favorável poderemos manter ou até aumentar as vendas externas. Com relação às importações: quando exportamos mais também importamos mais e por isto nossas compras de componentes importados crescem 16,6% este ano [US\$ 20 bilhões] mas tendem a cair em 2023 [-12% para US\$ 17,5 bilhões], por fatores como a recessão mundial e menor expansão do PIB brasileiro, fim do ciclo de investimento no Euro 6 e um movimento de maior nacionalização feito pelas montadoras. Com isso antecipamos que o déficit da balança comercial de autopeças, que este ano cresceu 13,5% para quase US\$ 12 bilhões, poderá cair para US\$ 9 bilhões.

Como está o processo de nacionalização de autopeças?

Existem várias iniciativas em curso, como produzir aqui câmbios automáticos. Estamos começando agora um trabalho com a Anfavea para divulgar nossas empresas para as matrizes das montadoras no Exterior como fornecedores confiáveis, em um momento de muitas rupturas da cadeia de suprimentos. Isso poderá resultar em mais localização de produção de autopeças no País, menos importações e

mais exportações. Mas também precisamos trabalhar com o governo para reduzir custos da porta das fábricas para fora.

Qual é a projeção do Sindipeças para a produção de veículos no País?

Fechamos no terceiro trimestre novas projeções que indicam um leve crescimento com relação ao que estávamos verificando no segundo trimestre, quando esperávamos queda. Estimamos crescimento este ano de 1,5% na produção de veículos, para 2,3 milhões, e expansão de 3,7% em 2023, para 2,4 milhões.

O quanto a falta de semicondutores afeta a indústria de autopeças?

Não afetou muito o nosso faturamento, que cresceu. Nenhuma parada de produção foi causada por fornecedores nacionais: foi tudo pela falta de componentes importados. Mas esta dificuldade deve continuar a atrapalhar as montadoras no próximo ano, e não só por falta de semicondutores, pois temos problemas com outros insumos também, como borracha.

Quais desafios a pressão por descarbonização traz ao setor?

O Brasil tem grande potencial para isso: ninguém tem as fontes energéticas limpas que nós temos. Precisamos aproveitar este diferencial. Temos o etanol e não precisamos adotar a eletrificação, mas vamos ter aqui todas as opções, biocombustíveis, híbridos e elétricos. Também temos a possibilidade de continuar a fornecer componentes e tecnologia de motores a combustão que muitos países no mundo continuarão a precisar.

Em resumo, qual a situação o setor de autopeças em 2023?

De maneira geral estamos saindo bem de 2022 e avaliamos que é sustentável manter desempenho parecido em 2023. Mas depende de como se comportará a recessão no mundo e de como será a atividade econômica aqui com um novo governo. O setor saiu fortalecido dos anos de crise: estamos otimistas. ■



A eletromobilidade é fundamental para o transporte mais sustentável. Com o eO500U, esse futuro começa agora.

A Mercedes-Benz entra na era da eletromobilidade no Brasil, reafirmando seu compromisso com a sustentabilidade ambiental e descarbonização. O eO500U é o primeiro chassi de ônibus elétrico desenvolvido pela engenharia brasileira da Mercedes-Benz.

“Fazer parte do projeto do primeiro ônibus elétrico desenvolvido 100% no Brasil é mais do que um orgulho. Sinto que faço parte da própria história do transporte de passageiros, renovando a missão da Mercedes-Benz em desbravar caminhos para um novo mundo!”

Mike Munhato, Colaborador.

Confira essas e outras ações em:
www.mercedes-benz.com.br/institucional/sustentabilidade

Mercedes-Benz



Aposta em crescimento incerto

Presidente da Fenabrave antevê 2023 com viés positivo

O que a Fenabrave projeta para PIB, inflação, câmbio e Selic em 2023?

Vivemos, ainda, uma situação complicada como no começo do ano, um cenário turbulento com guerra, covid-19. Partindo da premissa de que haverá recessão lá fora podemos esperar crescimento do PIB aqui em algo de 0,5% a 1%, até porque temos juros altos, inadimplência subindo e o mundo desacelerando. Em termos de inflação um IPCA de 4,5% a 5% parece bem razoável. O câmbio é mais complicado, mas podemos projetar algo na faixa de R\$ 5,20 a R\$ 5,50 sem grandes sustos, mas com volatilidade. Taxa de juros, [Selic] acredito, que permanece onde está [13,75% ao ano] até maio, junho e, se a inflação estiver sob controle, começa a relaxar a partir daí. Podemos falar de 2,5 a 3 pontos percentuais de queda da Selic até o fim de 2023 [fechando o ano de 10,75% a 11,25%]. Só o fato de sinalizar que os juros cairão já temos uma boa notícia para a confiança do consumidor.

Com o aumento da inadimplência o crédito fica mais caro e mais escasso. Haverá financiamento para manter o consumidor no mercado? Qual a tendência para 2023?

A tendência é diminuir a inadimplência com a redução da Selic e das taxas dos financiamentos: aí aumenta a venda de carros. O consumidor na verdade não faz a conta se o juro está alto ou baixo: ele quer saber se a parcela cabe no bolso. Cabendo no bolso ele troca de automóvel. O problema é que hoje, com a inadimplência alta, há muita reprovação de fichas e nem todo mundo está conseguindo ter o crédito aprovado. Mas caindo os juros e a inadimplência o cenário volta ao normal.

E o mercado de veículos: qual a expectativa da Fenabrave para 2022 e para 2023?

Em 2022 eu acredito em crescimento de cerca de 5%, como a Fenabrave divulgou no início do ano. Depois revisamos para o zero a zero, mas ainda tenho a expectativa de que chegaremos à primeira projeção. Agora, em 2023, justamente por causa deste cenário de guerra, fica muito difícil projetar qualquer coisa, até porque a produção pode ser afetada por isto. O que eu posso dizer é que a Fenabrave vê um viés positivo para o ano que vem. Se será 1%, 5%, 10%, não posso dizer agora. Só vou poder dizer a partir de janeiro, quando divulgaremos nossa projeção oficial.

Dentro deste contexto qual deverá ser a participação das vendas diretas, especialmente para as locadoras? Hoje o mercado está dividido na metade, vendas diretas e varejo. E em 2023?

Este volume será mantido. O ritmo de compras das locadoras está estável, então este deve ser o comportamento no ano que vem.

Como será o desempenho do mercado de veículos comerciais pesados?

Este segmento será afetado pela mu-



“O que posso dizer é que a Fenabrave vê um viés positivo para o mercado no ano que vem. Se será 1%, 5%, 10%, não posso dizer agora.”

dança da legislação de emissões do Euro 5 para o Euro 6 [Proconve P7 para Proconve P8 a partir de janeiro de 2023]. Com isto os preços devem aumentar pelo menos 20% e a tendência é otimista para o fim do ano e começo de 2023, porque até março será preciso vender todo o estoque de Euro 5 que as empresas produzirem.

E qual o cenário para o mercado de motocicletas?

Ai o que produzir será vendido. O combustível está caro e muitos estão trocando seus automóveis por motocicletas para economizar. As esperas, atualmente, chegam até a sessenta dias em modelos de menor cilindrada.

Quando o senhor acredita que a situação dos semicondutores deverá melhorar?

No ano que vem a produção deverá retomar. Como já disse nosso viés é positivo. Temos uma fábrica de semicondutores pronta no Brasil, que fica no Interior de Minas Gerais e em um ano, se tudo der certo, devemos começar a produzir chips ali. Claro: o problema não é só o semicondutor, pois a crise atingiu outros componentes, mas essa etapa está chegando ao fim.

O preço dos veículos subiu muito nos últimos anos e o carro tornou-se um produto caro para o brasileiro. Há espaço para novos reajustes ou chegamos ao patamar mais alto?

O preço quem decide é a montadora e nós, da distribuição, não temos domínio sobre isso, se sobe, se desce. Sabemos que nos últimos anos a indústria sofreu uma pressão forte de custos, com os componentes e o transporte subindo muito de preço. Mas é muito difícil dizer qual a tendência. Esperamos que já tenha alcançado o patamar de ápice de preço e acreditamos que agora vá acompanhar a inflação, sem correções acima.

O serviço de assinatura de veículos vem crescendo bastante, com cada vez mais opções. Na sua opinião é apenas um nicho ou tem espaço para ser um negócio mais robusto nas concessionárias?

Para o consumidor brasileiro o automóvel e a casa são dois bens que ele precisa ter. O estadunidense é diferente: ele aluga o carro, ele faz hipoteca da casa, faz leasing, é outro perfil de cabeça. Essas ondas vão e voltam: quando o videocassete chegou todo mundo dizia que era o fim do cinema. Ora: eu, na semana passada, fui com a minha esposa ao cinema, mais de trinta anos depois. O que acabou foi o videocassete: o cinema se adaptou. Tudo na vida vai se ajustando, a adesão a esse tipo de serviço, na minha opinião, não crescerá. De toda forma nós, concessionários, estamos oferecendo este serviço, se tiver demanda ofereceremos.

O papel da concessionária vem mudando bastante, especialmente na migração para a eletrificação, a assinatura de veículo. A ideia é que ela se torne cada vez mais um local de conveniência?

É exatamente isso. Chamamos isso de centro de serviço de mobilidade: nós venderemos mobilidade. Se quiser bicicleta, tem bicicleta. Assinatura de veículo, tem assinatura. A concessionária é um ponto de mobilidade: venderemos o que você precisar. O concessionário ainda não está pronto, ele está se preparando para isso, mas alguns desistirão, outros entrarão no negócio. ■

NEW HR-V

Grandioso em cada detalhe.



Magic Seat - Exclusivo sistema de configuração dos bancos



Conjunto óptico de LED



Ar-condicionado Dual Zone com efeito brisa



Carregador por indução - Base de carregamento sem fio para smartphones



Honda Sensing® - Exclusiva tecnologia de segurança e assistência ao condutor



Power Tailgate - Porta-malas com abertura automática e função Hands-free



Juntos salvamos vidas.

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



HONDA

Bons resultados em horizonte incerto

Após melhor ano da história fabricantes de carretas e carrocerias esperam sustentar bom desempenho

Como a Anfir antecipa o desempenho do PIB brasileiro?

Este ano apostava-se em variação negativa do PIB de 0,5%, mas a recuperação foi tão grande que talvez tenhamos um resultado até melhor do que o da China. Acredito muito no crescimento de 3% este ano. Os economistas dizem que haverá investimento no Brasil e nós, como empresários, também confiamos que vamos receber muitos investimentos devido à insegurança no mercado europeu. Mas não podemos nos descolar totalmente do pessimismo global. Uma recessão pode fazer o mundo crescer menos do que 2,3% no ano que vem e, talvez, nós também tenhamos dificuldades, principalmente na exportação e com nossas commodities de transformação. Mesmo assim estamos pensando em um PIB positivo, em torno de 1% para 2023.

Qual o setor que poderá contribuir mais para o crescimento do PIB?

Mesmo que pequeno o crescimento do PIB terá muita influência do resultado do agronegócio, que projeta uma safra de 320 milhões de toneladas de grãos, ou seja, 48 milhões de toneladas a mais do que em 2022. O consumo interno também é algo que pode movimentar positivamente a economia e isso depende muito da manutenção, ou não, do Auxílio Brasil de R\$ 600 ou até uma expansão para R\$ 1 mil.

Qual a projeção da Anfir para o câmbio no Brasil em 2023?

Em períodos que antecedem um momento político, como agora, é lógico haver muita incerteza com relação ao câmbio. O ideal seria que se estabelecesse o dólar a R\$ 4,50, mas o câmbio mantendo os R\$ 5 também estaria muito bom para o ano que vem. Só que essa cotação tem muita influência do que acontece lá fora, principalmente nos Estados Unidos, com a política de aumento de juros que atrai investimentos para lá. Por isso é algo para ficarmos atentos.

A taxa básica de juros Selic e a inflação serão pontos de atenção para os negócios no ano que vem?

Para 2023 seria um ótimo cenário a trajetória que observamos nos últimos meses. A taxa básica de juros atual de 13,75% permitirá a continuidade da deflação, que deve acontecer pelo terceiro mês consecutivo. A expectativa é que a inflação fique abaixo de 6% em 2022 e comece no ano que vem a convergir para a meta [3,5% com 1,5 ponto de tolerância para cima ou para baixo]. Tudo isso trará menor pressão ao IPCA e ao INPC, que baliza salários e é uma importante referência para a indústria. Para 2023 os economistas acreditam que esse movimento ganhará força no segundo trimestre, mas nós acreditamos que, dando continuidade à política atual, possamos ter sinais de queda de juros já em fevereiro.



“Ainda bem que a Fenatran será realizada depois das eleições. Assim perceberemos quais as reais necessidades dos nossos clientes e projetaremos com mais segurança os negócios para 2023.”

Qual será a produção dos fabricantes de implementos em 2023?

Acreditamos que produziremos de 170 mil a 180 mil unidades no ano que vem. Há muitas incertezas como, por exemplo, o programa Renovar. O que acontecerá? E a antecipação de compras de caminhões para o Euro 6? São variáveis que podem ser até positivas mas que deixam o empresário com muitas dúvidas.

E este volume representa ociosidade?

A ocupação da produção nacional está em torno de 74% a 80% da nossa capacidade. É muito bom esse nível, pois acima disso é necessário realizar investimentos para aumentar a capacidade. Aprendemos, com a onda de pedidos em 2021, que não podemos trabalhar com gargalos e estamos muito bem-posicionados neste momento e para 2023. Nossa indústria trabalha com uma capacidade de 100 mil implementos pesados [carretas] e outros 100 mil implementos leves [carrocerias sobre chassis] ao ano.

E as vendas? Como se comportará o mercado em 2023?

Em 2022 devemos obter pequeno crescimento e negociar 165 mil implementos, de 80 mil a 85 mil pesados e 80 mil a 83 mil leves. No ano passado foram 162 mil unidades. Para 2023 pode haver uma redução nos pedidos para esperar como o próximo governo trabalhará. Mesmo o nosso setor estando mais alinhado com o

governo atual nós não sabemos quais os projetos para o País de nenhum dos dois candidatos. Ainda bem que a Fenatran será realizada depois das eleições. Assim perceberemos quais as reais necessidades dos nossos clientes e projetaremos com mais segurança os negócios para 2023. Mesmo considerando alguma queda no ano que vem esperamos o terceiro ou quarto melhor resultado da nossa história, superando as 150 mil unidades.

A exportação deve ter o mesmo desempenho das vendas internas?

Nas exportações estamos mais otimistas. Os negócios devem crescer em mercados como Estados Unidos, África e Oriente Médio. Este ano, com os pedidos já consolidados, devemos atingir 6 mil unidades exportadas. Para 2023 podemos embarcar até a 7 mil implementos.

O Euro 6 chega com aumento de preços para os caminhões. Há algum movimento nesse sentido para os implementos?

Para o nosso segmento por enquanto a pressão não é alta. Tivemos muitos reajustes de preços por causa dos aumentos na cadeia produtiva, inclusive com redução da nossa margem para absorver esses custos e não repassá-los integralmente para o cliente. Os balanços das empresas do nosso setor demonstram esse achatamento das margens. Os preços, assim, não devem cair, mas também não vejo nenhuma razão para subirem.

A nova legislação para os semirreboques poderá ter impacto nas vendas em 2023?

A partir de 1º de janeiro a legislação obriga a utilização do sistema eletrônico de controle de estabilidade e de frenagem no quarto eixo dos semirreboques. Mas há dificuldade de atender à demanda. Aguardamos para saber como proceder em 2023. É possível importar, mas há problemas de abastecimento, ou então nacionalizar. Caso essa segunda hipótese venha a ocorrer talvez não atenda de imediato à demanda interna. Este talvez seja o maior risco de gargalo em 2023. ■

IVECO • GROUP

FINALISTA DO PRÊMIO AUTODATA 2022.



As marcas do **Iveco Group** estão concorrendo a essa importante premiação mais uma vez!

CONFIRA AS CATEGORIAS:

IVECO

- Montadora de veículos comerciais
- Gestão
- Veículo Ônibus – IVECO 10-190



- Powertrain
(motores, eixos e transmissões)
- Exportador/Fornecedores

Acesse

www.autodata.com.br/premio-autodata/

e vote.

CONTAMOS COM SEU APOIO PARA ALCANÇAR MAIS ESSA CONQUISTA!



IVECO • GROUP

IVECO
CAPITAL

HEULIEZ

IVECO
BUS

IVECO



IDV



Crescimento sobre duas rodas

Para presidente da Abraciclo fábricas venderão todas as motos que conseguirem produzir

Diante dos resultados positivos esperados para o fechamento de 2022 qual a expectativa para a produção de motocicletas em 2023? Desta vez chegará a 1,5 milhão de unidades, retornando ao volume de 2014?

Ainda temos pouco para falar sobre 2023 porque não temos nenhum número fechado: nossas associadas estão começando a trabalhar nos cenários para o ano que vem. Mas acredito que o segmento de duas rodas continuará aquecido, dando continuidade ao crescimento, como tem acontecido em 2022. Dados atuais nos mostram que ainda existe demanda e isto não mudou, principalmente por motocicletas menores. A grande questão é se conseguiremos produzir mais para atender toda essa demanda em 2023, porque ainda sofremos muito com aumento de custos que não foram repassados aos consumidores, dentre outros temas que causam impacto sobre as empresas fabrilantes.

O descompasso da cadeia logística e a falta de alguns componentes ainda

preocupará a indústria de duas rodas no ano que vem?

A nossa perspectiva é de um agravamento do cenário global, que deveria melhorar com o arrefecimento da pandemia. Não sofremos tanto com a questão dos semicondutores e nosso maior problema é a cadeia logística internacional de componentes e matéria-prima pois, mesmo com alguns modelos chegando a 90% de índice nacionalização, nossos fornecedores dependem de material que vem de fora e esse fluxo de entrega foi mais afetado a partir da guerra na Ucrânia.

Qual é a atual capacidade instalada das fabricantes nacionais?

Este número também é bastante complexo, porque já produzimos mais de 2 milhões de unidades e, em tese, esta seria nossa capacidade instalada. Mas com o passar do tempo e a demanda menor algumas fábricas passaram por mudanças e readequações, assim como alguns equipamentos, reduzindo a nossa capacidade. Hoje estamos distantes da capacidade de 2 milhões de motocicletas e, para chegar a este volume, a indústria deverá realizar novos investimentos no País. Até para voltar ao volume de 1,5 milhão de unidades produzidas será necessário mais investimento, volume que foi sonhado pelo setor em 2021 como projeção para 2022.

Qual é a expectativa para as vendas no varejo em 2023?

O cenário deve seguir como em 2022, ainda com filas de espera causadas pela demanda maior do que a oferta atual de produto nas concessionárias, que hoje estão quase sem estoque, com as entregas para o e-commerce puxando os negócios. Mas existe uma preocupação com essa demanda: até quando ela seguirá, porque nos preocupa o esgotamento da renda da população, que teve seu poder de compra muito achatado nos últimos anos. Mesmo com todas essas dificuldades,



“Para retomar volumes maiores de produção será necessário investir nas fábricas nacionais que reduziram a capacidade por causa da queda na demanda por motos.”

com o aumento da taxa de juros para financiamentos, preços mais altos, a demanda segue aquecida e o consórcio tem ajudado o segmento, como uma opção que permite o financiamento em até oitenta meses, ainda que a entrega da motocicleta não seja no ato.

Para o ano que vem o cenário de juros altos e financiamentos mais caros preocupam o setor de duas rodas?

Esperamos um cenário mais controlado a médio prazo, favorecendo o consumidor final com taxas de juros menores, o que poderá impulsionar os negócios. O Banco Central tem dado sinais, ao menos na gestão atual, de um controle da inflação, com expectativa de deflação, o que deverá arrefecer as taxas de juros praticadas pelo mercado.

Quais outros possíveis entraves são monitorados pela entidade?

Até o momento os principais entraves na questão do varejo são os já mencionados, poder de compra muito achatado, assim com a renda da população. A economia nacional precisa voltar a crescer com qualidade e investimentos, para que a renda real da população melhore.

Quando será possível acabar com as filas de espera já mencionadas pelo senhor algumas vezes ao longo do ano?

Dependerá de tudo o que falamos até agora mas o cenário não deve mudar e essas filas de espera seguirão para o ano que vem e estarão dentro do nosso

planejamento. Pelo menos até janeiro seguirá o desequilíbrio da demanda com a oferta. Para conseguir acabar com essa espera e retomar os estoques da rede também dependemos das fábricas e do quanto elas conseguirem produzir em 2023, mas acredito que essa questão se estenderá ao longo do primeiro semestre.

As exportações de motos estão estáveis em 2022, qual a expectativa para 2023? Será possível voltar a crescer?

Projetar um cenário para os demais países da América do Sul é ainda mais difícil do que para o Brasil, por causa da situação política muito complicada nos principais mercados para os quais nós exportamos. Argentina, Chile, Colômbia e Peru, assim como o Brasil, estão sofrendo para retomar o crescimento de suas economias. Tudo isso reflete em menor demanda por motocicletas, mas ainda é um horizonte bem indefinido para 2023, com muita neblina.

Existem novos mercados no radar das associadas ou o ideal seria aumentar os volumes para os principais mercados externos?

As montadoras nacionais estão sempre em busca de novos mercados, faz parte do dia a dia das empresas. Somos um grande player global fora da Ásia e aumentar as exportações é um desafio diário. Mas essas empresas são globais e, em muitos casos, outros mercados são abastecidos por bases produtoras instaladas em outras regiões.

Com relação ao cenário macroeconômico para 2023 a Abraciclo tem projeções para PIB, câmbio, taxa Selic e inflação?

Ainda não temos nada nesse sentido. Estamos começando a trabalhar nisto agora. Os cenaristas financeiros estão aguardando o fim das eleições para ver qual o impacto do resultado e, a partir disso, traçar cenários para o ano que vem. Temos de aguardar a definição do cenário eleitoral. ■



CONECTANDO GERAÇÕES PARA FAZER HISTÓRIA

Há 65 anos, a Scania escolheu o Brasil para constituir a sua primeira fábrica de veículos pesados fora da Suécia com a convicção de que poderia contribuir para o desenvolvimento da indústria nacional e para o setor de transporte e logística do país.

Ao longo desse período, a Scania conquistou o respeito e a confiança dos seus clientes, fornecedores, parceiros, colaboradores e da sociedade em geral ao conduzir seus negócios em direção ao futuro sustentável.

Mais um ano meio cheio



Maioria das projeções converge para ano de baixo crescimento econômico e avanço tímido do mercado de veículos

Por Pedro Kutney

Sob o prisma de um copo d'água o nível de 2023 é considerado mais para meio cheio, do que para meio vazio, pelos principais atores da indústria automotiva nacional. A maioria das apostas converge para um ano de pequeno crescimento em produção, vendas e exportações de veículos. Contudo, devido à turbidez da água desse copo imaginário, poucos arriscam dizer o quanto o nível pode subir, mas ninguém acredita que seja muito.

Após um ano de empate técnico com 2021 em mercado interno de veículos que patina na faixa de 2,1 milhões de vendas, a apuração das perspectivas por AutoData, este ano, revela que a média das empresas e entidades do setor espera evolução tímida dos negócios em 2023, na casa de 4% a 5%, para apenas 2,2 milhões a 2,3 milhões de unidades. Ainda assim são muito poucos os que divulgam suas apostas.

Projeções dos fabricantes de veículos - Anfavea

Em mil unidades (variação % sobre 2021)

2022	Leves + Pesados	Automóveis + Comerciais Leves	Caminhões + Ônibus
Vendas Domésticas	2.140 (+1%)	1.994 (+1%)	146 (+2,3%)
Exportação	460 (+22,2%)	433 (+23,9%)	27 (0%)
Produção	2.340 (+4,1%)	2.162 (+4,4%)	178 (0%)

O fato é que está fácil crescer neste nível, conforme conta o presidente da Anfavea, Márcio de Lima Leite: "Não vejo nenhuma razão para crescer menos de 4% em 2023, isto porque tivemos um primeiro trimestre [deste ano] muito abaixo de qualquer média, por causa de falta de produtos para entregar. Se atendermos a essa demanda [que está represada] já alcançaremos esse crescimento mínimo".

O que todos concordam é que o mercado brasileiro de veículos seguirá em 2023 abaixo de seu potencial, que já encostou em 3,8 milhões de veículos há exatos dez anos, nível que só será atingido novamente com cenário econômico mais favorável e crescimento da renda no País, o que não é o caso neste momento.

DEMANDA ACIMA DA OFERTA

Apesar do substancial encarecimento dos carros, que fecham 2022 com preço médio de venda por produto acima de R\$ 130 mil, a demanda por veículos no País segue acima da oferta, pois a indústria não está conseguindo atender a todos os pedidos por causa da continuada falta de microchips, e para Lima Leite esta situação deverá continuar assim em 2023: "Depois disso nossa capacidade de produção crescerá naturalmente e passaremos a ser mais afetados pelos fatores de mercado como juros, crédito e renda da população".

Comprova a distorção causada pela demanda acima da oferta a anomalia registrada neste fim de 2022, em que quase 70% das vendas de veículos são à vista, percentual que sempre foi o inverso, com cerca de 70% das compras a prazo: "Isto nunca aconteceu antes e claro que não será possível continuar crescendo assim, até porque os carros não estão baratos e os financiamentos são fundamentais para sustentar as vendas".

O crescimento via financiamentos está sendo bloqueado pelo crédito muito caro, com taxas ao consumidor para comprar carros que já superam os 30% ao ano, e também restrito por causa do alto endividamento das famílias e da crescente inadimplência.

A alta demanda não atendida das locadoras, estimada em 600 mil veículos, contribui para salvar o mercado em 2023 e deve continuar a dividir os negócios ao meio, com metade das vendas feitas pelo canal do faturamento direto e outra metade no varejo das concessionárias. O crescimento da oferta de planos de assinaturas de veículos, por locadoras e empresas ligadas às próprias montadoras, é um fator que ajuda a aumentar as vendas diretas.

LIMITAÇÕES NA PRODUÇÃO

A falta de semicondutores, embora parcialmente suavizada com relação a 2021,

Projeções dos fabricantes de autopeças - Sindipeças

	2022	2023
Produção de Veículos (mil unidades e variação % sobre ano anterior)	2.282 (+1,5%)	2.457 (+3,7%)
Faturamento (R\$)	178,5 bi (+9,1%)	188,4 bi (+5,5%)
Investimento (R\$)	2,3 bi (+9,5%)	2 bi (+5,5%)
Emprego (pessoas)	242,8 mil (+0,7%)	245,8 mil (+1,2%)
Exportação (US\$)	8 bi (+21,7%)	8,5 bi (+6,3%)
Importação (US\$)	19,9 bi (+16,6%)	17,5 bi (-12,1%)
Saldo Comercial (US\$)	11,9 bi (+13,5%)	9 bi (-24,4%)

continua afetando as linhas de montagem em todo o mundo e no Brasil já causou perda de produção acima de 160 mil veículos em 2022, após perder quase 380 mil no ano passado, segundo levantamento da consultoria AutoForecast Solutions.

“Este ainda é o nosso grande problema, que só deve começar a ficar menor a partir do segundo semestre de 2023”, destaca o presidente da Anfavea. Com isso a produção deve continuar limitada abaixo da demanda ao longo do ano que vem.

Baseado na carteira de pedidos de seus associados, os fabricantes de autopeças, o Sindipeças recentemente revisou suas projeções de produção de veículos no País, estimando leve alta de 1,5% em 2022 na comparação com 2021, para de 2 milhões 282 mil unidades montadas, previsão levemente abaixo da Anfavea, que estima 2 milhões 340 mil e expansão de 4,1%.

Para 2023 os fabricantes reunidos na Anfavea ainda não divulgam projeções de produção, mas o Sindipeças sim: prevê 2,4 milhões de veículos, o que representa alta de 3,7% sobre a estimativa da entidade para este ano. Ainda que marginal o aumento da produção de veículos será a

principal fonte de crescimento do faturamento das empresas fabricantes de autopeças no País, calculado em 5,5%, para R\$ 188,4 bilhões – após crescer 9%, para R\$ 178,5 bilhões, em 2022. Entra nesta conta o movimento em de maior nacionalização de componentes.

As exportações de veículos, que este ano cresceram acima das projeções da Anfavea e devem fechar 2022 perto de 500 mil unidades, devem perder ritmo em 2023 porque enfrentam alguns entraves, a começar pela própria limitação de produção no Brasil por falta de componentes mas também por causa da recessão global que se avizinha, problemas econômicos da Argentina que impõem restrições às importações, e na Colômbia o limite máximo de 50 mil veículos brasileiros isentos de imposto de importação, que este ano já foi superado, impede qualquer crescimento maior.

PESADOS

A situação do mercado de veículos comerciais pesados em 2023 também não é muito confortável e já há quem espere por queda de vendas. Este ano a produção do setor continua afetada pela falta de semi-



BOSCH



AutoData 30 anos.

Transformando informação em conhecimento

Bosch Brasil 68 anos.

Colaborando para moldar a nova era da
mobilidade - sustentável, segura e fascinante

condutores, o que impede voos mais altos além do empate com 2021, com vendas em 2022 estimadas pela Anfavea de 128 mil caminhões e 18 mil ônibus.

A limitação de produção deve se estender para 2023 e se somar a um outro fator que puxa as vendas para baixo: o aumento de preços de 15% a mais de 20% dos novos caminhões e ônibus equipados obrigatoriamente com motorização Euro 6, para atender à nova fase da legislação brasileira de emissões, o Proconve P8, em vigor a partir de janeiro.

Contudo há fatores positivos no horizonte das vendas de caminhões no País e o mais importante deles é a esperada maior safra de grãos da história, estimada pela Conab, Companhia Nacional de Abastecimento, ligada ao Ministério da Agricultura, em 312,4 milhões de toneladas, que majoritariamente terão de ser transportadas por dezenas de milhares de caminhões. Os setores de construção civil, mineração e entregas urbanas também prometem compras.

MACROECONOMIA

No cenário macroeconômico (veja a próxima reportagem desta edição) os eco-

nomistas enxergam muitos ventos contrários e mais um ano de baixo crescimento do PIB brasileiro em 2023, não mais do que 0,5% sobre o resultado de 2022, que surpreende com taxa de expansão acima de 2,5%. Isso porque no ano que vem não estão no horizonte os estímulos que bombaram a economia este ano, aprovados em ano eleitoral, para reduzir preços de combustíveis, irrigar o consumo com liberação de FGTS ou complementar a renda da população com o Auxílio Brasil.

Ainda assim a maioria das empresas e entidades do setor automotivo estima que o País pode crescer de 0,5% a 1%, mas existem projeções que vão até 2%. Muitos comemoram o arrefecimento da inflação e a perspectiva de juro em queda, mas o patamar de ambos os indicadores permanece muito elevado e limitam muito qualquer crescimento econômico.

A inflação persistentemente alta foi mascarada nos últimos três meses com deflação calcada na redução forçada de preços dos combustíveis, mas a pressão na cotação internacional do petróleo tende a provocar novas altas. O fato é que os preços continuam elevados na maioria dos produtos, especialmente nos alimentos.



Alf Ribeiro/shutterstock

Resumo das projeções para 2023

Vendas de automóveis e comerciais leves

Em milhões de unidades

Anfavea	Jaguar Land Rover	Nissan	Renault	Toyota
2,2 a 2,3	2,2	2,3	2,1	2,2 a 2,3

Macroeconomia

Entidade/Empresa	PIB (%)	Selic (juro % aa)	Inflação (IPCA %)	Dólar (R\$)
Anfavea	1	11,25		
Anfir	1		5	5,00
BMW	0,5 A 1	11,25 a 11,5	5	5,20 a 5,40
Fenabreve	0,5 a 1	10,75 a 11,25	4,5 a 5	5,20 a 5,50
Nissan	0,5	11,25		5,2
Renault	0,5	10,75	5	5,49
Sindipeças	0,5 a 1	10,5 a 11,75	4,5 a 5	5,10 a 5,30
Toyota	2			
VWCO	1,5	9	5	5,25
Volvo	0,5	11,25	5	5,2

A carestia é acompanhada por política monetária bastante apertada, que impõe uma das maiores taxas de juro do mundo. A Selic nas alturas, fixada atualmente em 13,75% ao ano, deve permanecer neste nível alto pelo menos até o meio de 2023, para só então começar a baixar e fechar o ano em não menos que dois dígitos percentuais, na casa dos 11%. Esse quadro drena a renda da população e desfavorece o crescimento econômico, que desta vez não poderá ser lastreado pelo crédito, agora muito caro e restrito.

Para piorar está no horizonte uma recessão que deve atingir um terço do mundo. Se os principais compradores externos passam a comprar menos commodities agrícolas a rentabilidade das exportações caem, puxando para baixo a balança comercial e para cima a cotação do dólar, que deve seguir acima de R\$ 5,50 em 2023, encarecendo os custos de produção – principalmente as indústrias que importam muitos componentes como a automotiva – e pressionando a inflação, em um círculo vicioso que tende a ultrapassar 2023. ■



**A OPORTUNIDADE ESTÁ AÍ.
QUEM VAI ADERIR?**



Apesar de todo o marketing e comunicação que envolvem a adoção de boas práticas em ESG, montadoras perdem chance de se inserirem na Economia Circular por não classificarem empresas de reciclagem como partes relevantes da cadeia



Fardos de materiais ferrosos reciclados pela Trufer poderiam ser o ponto de partida para as montadoras migrarem para a Economia Circular

Em tempos obscuros na definição dos rumos da indústria automobilística brasileira, que convive com crise de desabastecimento de semicondutores desde o início da pandemia e ainda é vítima das baixas vendas de carros zero km, uma certeza paira sobre as linhas de montagem das principais montadoras do país: a necessidade de se estruturar cada vez mais com pilares factíveis de ESG.

O ESG, ou governança ambiental, social e corporativa em boa tradução, avalia o estágio de ações de uma corporação em prol de objetivos sociais que vão além do intento primordial de auferir bons resultados. O segmento de produção de automóveis já percebeu a necessidade de se inserir nas boas práticas desta política, contudo, talvez, ainda haja uma dificuldade em algumas ações que são imprescindíveis ao próprio negócio.

A reciclagem, por exemplo, ou mais do que isso, a economia circular, é tema que precisa ganhar cada vez mais ênfase no planejamento de qualquer

montadora instalada no País. Isto porque a realidade já mostra que, hoje, de forma geral, os fabricantes de veículos ainda enxergam as empresas de coleta de resíduos e reciclagem como fornecedores apartados da cadeia logística de produção.

Infelizmente, ainda em uma visão obsoleta, estas empresas são vistas como simples “ferros velhos”. Isso além de obviamente não estar certo, impede que as próprias montadoras se beneficiem da economia circular gerada pelos principais atores do setor.

A redução drástica de recursos naturais do planeta, somada ao impacto das atividades econômicas sobre o meio ambiente e às mudanças climáticas, vem transformando cada vez mais a atuação das empresas e fortalecendo o conceito de economia circular em suas operações.

Segundo o economista Gesner Oliveira, da GO Associados, a geração de sucata metálica somente em 2020 foi de 9,7 milhões de toneladas na indústria siderúrgica brasileira, volume suficiente para produzir 8,8 milhões de carros de passeio. E boa parte disso foi perdida na condição de oportunidade para as montadoras. É estarrecedor!

“A economia circular não é movida apenas pela reciclagem, e sim por conceitos de regeneração e restauração, que exprimem a verdadeira alma dos pilares de ESG”

Márcio Trujillo, CEO da Trufer

“Em relação à sucata de aço, um estudo da EPA (Environmental Protection Agency), nos Estados Unidos, estima que a reciclagem de uma tonelada deste material gera a economia de 1.115 kg de minério de ferro, 625 kg de carvão e 53 kg de calcário. Cada tonelada de aço obtida por fornos elétricos, que utiliza as sucatas, consome 1.700 kWh a menos do que em altos-fornos”, exemplifica.

O conceito de economia circular baseia-se na adoção de um novo olhar sobre a forma de produzir e comercializar produtos. O objetivo é alcançar a produção e o consumo responsáveis por meio do prolongamento da vida útil dos resíduos de matéria-prima fabricada pela indústria, seja por meio de reciclagem, reutilização ou reparação.

Até pelos volumes gigantescos de aço utilizados pela indústria automotiva, Gesner enxerga um potencial imenso de utilização desses recursos, inclusive na logística reversa promovida



Trufer: tecnologia de última geração nos processos e destinação de dejetos mapeada 100%



pelo reaproveitamento de resíduos da própria montadora.

Mas adverte: “é fundamental que se escolha com seriedade os parceiros logísticos desse processo, visto que a responsabilidade dessas empresas de reciclagem quanto à destinação desses resíduos requer um controle absoluto do que é feito com cada material. E não se pode esquecer nunca que qualquer tipo de ação errada vai refletir diretamente na imagem da própria montadora”.

Exemplo de empresa nessa condição é a Trufer que, com 60 anos de atuação, surgiu praticamente junto com a indústria automobilística brasileira e é líder do segmento no País. De acordo com Márcio Trujillo, CEO da companhia, a inserção de empresas de seu segmento no rol de “compras improdutivas” é o primeiro erro fazendo com que se despreze os benefícios da economia circular nas próprias montadoras.

“Os fabricantes de automóveis estão, em sua maioria, comprando somente ‘preço’ hoje. Ou seja, uma empresa como a nossa, que possui serviços de coleta, processamento e, principalmente, destinação documentada de 100% dos resíduos de ferro e aço, é contratada sob as mesmas condições de um ferro-velho de bairro, que retira os materiais da ponta da linha de montagem e não possui estrutura

adequada para mapear todo o caminho que esses resíduos percorrerão dali em diante. Isso não é ESG”, desabafa.

Com filosofia arrojada, constantes investimentos em tecnologia e equipamentos de última geração, a Trufer recicla dezenas de milhares de toneladas de materiais mensalmente, com rigoroso controle de qualidade. Altamente equipada, com frota 100% própria, e seguindo rigores internacionais de governança e operação, a Trufer possui sete unidades posicionadas estrategicamente junto aos principais polos automotivos do País.

O saldo de toda essa operação pode ser utilizado como matéria-prima para a fabricação de novos produtos. “Isso engrandeceria as montadoras. E está pronto. É só aplicar. A economia circular não é movida apenas pela reciclagem, e sim por conceitos de regeneração e restauração, que exprimem a verdadeira alma dos pilares de ESG”, opina.

A julgar pela recuperação econômica do Brasil que deve, paulatinamente, impulsionar o mercado automotivo aos patamares de uma década atrás, acima de 4 milhões de unidades anuais, quem fizer corretamente a lição de casa, será vanguarda e irá se destacar nesse “novo amanhã”. E essa lição terá sido escrita invariavelmente em um papel reciclado. Queira-se ou não.

Economia enfrenta vento contra em 2023

Economistas apontam cenário de baixo crescimento com recessão global, juros ainda altos, crédito caro e consumo restrito

Por Rúbia Evangelinellis

A economia brasileira apresenta crescimento surpreendente em 2022: o PIB deve crescer na casa dos 2,7% segundo a maioria das projeções, um avanço notável quando se compara com as estimativas do início do ano, que previam estagnação ou retração da ordem de 0,5%. O ano foi salvo pela valorização das commodities, principalmente as agrícolas, e medidas de estímulo ao consumo e complementação de renda, fatores que não estão mais no horizonte de 2023, quando o País deverá enfrentar ventos contrários da provável recessão global e mercado interno deprimido por juros altos, renda baixa, crédito caro e restrito, famílias endividadas e inadimplência subindo.

Por ora o Boletim Focus do Banco Central, que captura as projeções de uma centena de empresas financeiras e não financeiras no País, aponta para alta do PIB de 2,7% em 2022 e de apenas 0,5% em 2023. São duas taxas que compõem uma década inteira de baixo crescimento líquido, inferior a 2% desde 2013, insuficiente para compensar os grandes tombos do período, incluindo a retração de 3,9% registrada em 2020, primeiro ano de pandemia.



Divulgação/Scania

“Estamos falando de um cenário de juro alto, que deve se manter por um tempo no próximo ano, e não dá pra ver um crescimento muito brilhante em 2023, com projeção além de 0,5%.”

Pedro Renault, Itaú BBA

Para a inflação medida pelo IPCA, Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo, do IBGE, a previsão do Focus é de encerrar o ano com 5,7% e 5% em 2023, ambas as taxas distantes do centro da meta oficial de inflação, de 3,5% e 3,25%, respectivamente, o que levará o Banco Central a manter os juros no alto patamar atual, de 13,75% ao ano até meados de 2023, com redução estimada para 11,25% no fim do ano que vem, isto caso não ocorram novas intempéries.

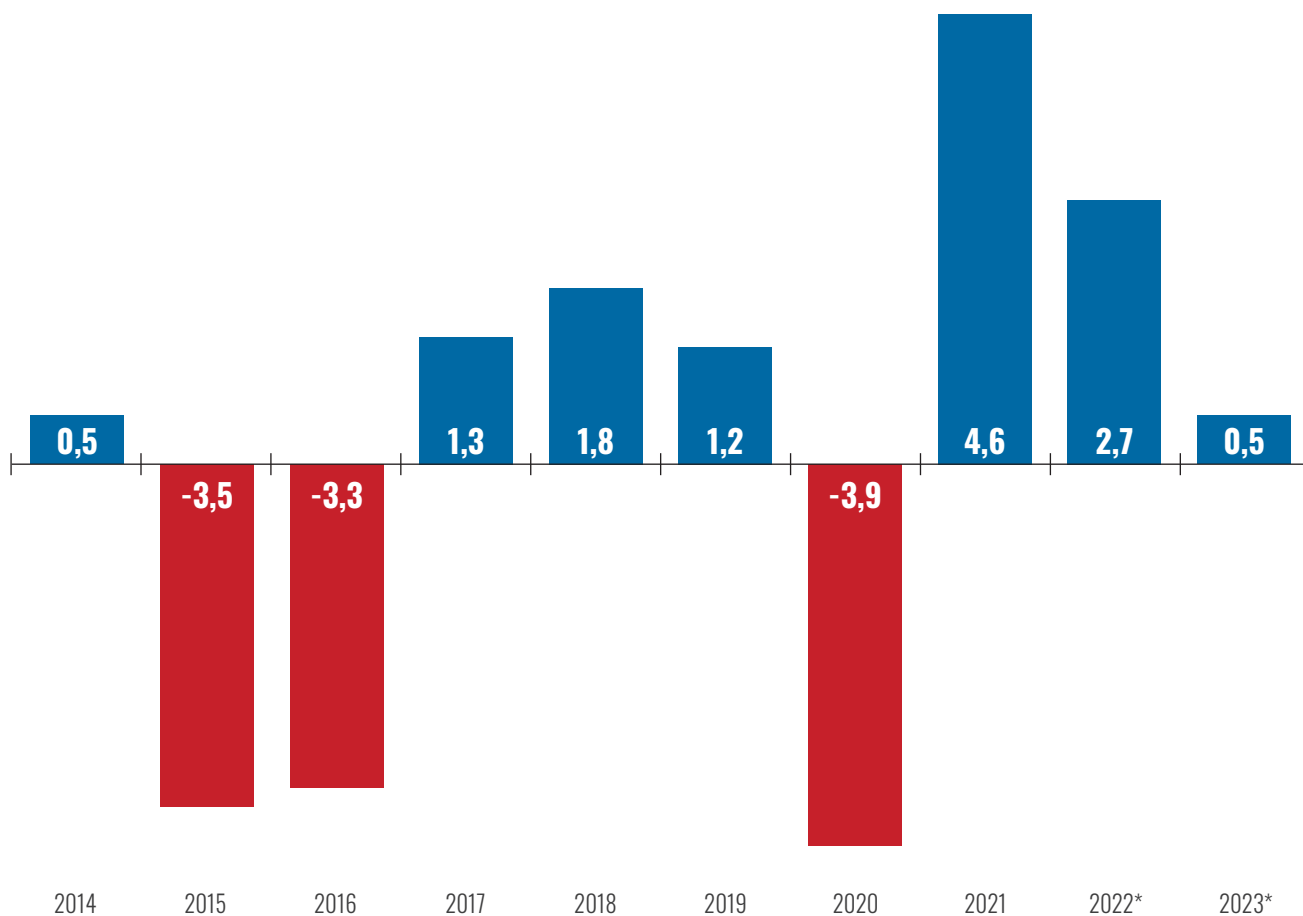
O retrato traçado pelo mercado e apurado pelo BC aponta ainda para câmbio estável, com o dólar cotado a R\$ 5,20, mas este é apenas um número colocado lá pelos economistas na falta de outro melhor, diante da impossibilidade de se

prever a taxa muito volátil, afetada por cenário não totalmente conhecido de juros e inflação subindo nas principais economias do mundo. Mas ninguém duvida que o viés da cotação é de alta, ou seja, acima dos R\$ 5,50.

O indicador mais positivo até o momento é a taxa de desemprego que, segundo o Focus, deve recuar de 9,1%, o menor percentual de desempregados apurado desde 2015 pelo IBGE, para fechar 2023 em 8,7%. A retomada pós-pandemia do setor de serviços aumentou as contratações, mas o problema é que a maioria dos empregos gerados são informais e por salários mais baixos do que antes, o que pouco ajuda a aquecer a economia.

Dez anos de PIB baixo (%)

* Projeções Focus/BC | Fonte: IBGE



CENÁRIO SEM ESTÍMULOS

Pedro Renault, vice-presidente de pesquisa econômica do Itaú BBA, reconhece que o crescimento da atividade econômica surpreendeu "bastante" neste ano, lembrando que no início de 2022 ele próprio esperava por retração de 0,5% e agora aposta em expansão de 2,5%:

"Dois fatores pesaram favoravelmente: a guerra na Ucrânia, com a valorização das commodities, que gera mais exportações e investimentos no setor produtivo e na renda, e os programas de estímulo, como corte de impostos ou de transferência direta de renda".

Mas o cenário mudou para o ano que vem. Amparado por um indicador diário de atividade econômica, pelo qual enxerga as transações de crédito atualizadas, medidas pelas máquinas que registram compras, Renault avalia que o desempenho de agosto até setembro não teve grande dinamismo e pondera: "O impulso da guerra já foi contabilizado. As commodities já começaram a cair e os auxílios concedidos pelo governo, se tudo for mantido, não trarão novo impulso de crescimento ao PIB".

Mais: "Estamos falando de um cenário de juízo alto, que deve se manter por um tempo, e não dá pra ver um crescimento muito brilhante em 2023, com projeção além de 0,5%", diz o analista, que aposta na manutenção da taxa Selic de 13,75% até meados de 2023, recuando para 11% em dezembro.



Divulgação/Scania

"A inadimplência já está subindo e a tendência é de aumentar ainda mais. Isso vai fazer com que o crédito fique mais restrito e trará redução da atividade econômica."

Thaís Marzola Zara, LCA Consultores

Fatores que regem a economia em 2023

Pontos positivos

- ▲ Manutenção da taxa de emprego e da massa salarial
- ▲ Controle da inflação
- ▲ Juros em queda

Pontos negativos

- ▼ Baixo crescimento econômico
- ▼ Recessão global
- ▼ Endividamento e inadimplência das famílias
- ▼ Crédito mais restrito e caro para aquisição de bens
- ▼ Possível desaceleração de preços de commodities

Ele observa, porém, que existem aspectos de estímulo adicional à economia, mas que não estão na conta por terem efeito a médio prazo, como as séries de reformas em ciclo iniciado pela reforma trabalhista, privatizações, marcos regulatórios e as mudanças ocorridas nos setores de saneamento, gás, navegação de cabotagem e eletricidade: "São medidas que trazem mais eficiência para a economia, mas é muito difícil calibrar o quanto e quando elas fazem efeito".

O PALCO MUNDO SE MOLDA COM AÇO GERDAU

O ROCK IN RIO BRASIL
2022 TEVE O MAIOR
PALCO MUNDO DA
HISTÓRIA DO FESTIVAL



Quando a maior empresa brasileira produtora de aço se une ao maior festival de música e entretenimento do mundo, o resultado só pode terminar em um grande palco. Em 2022, o Rock in Rio ganhou um novo Palco Mundo, um dos principais ícones do evento, que conta com aço e tecnologia da Gerdau. Temos muito orgulho de ser o aço oficial do Rock in Rio e de apresentar o maior palco da história do evento.

As toneladas de aço Gerdau, um produto infinitamente reciclável, que estão na cenografia desse símbolo da música, representam muito mais que uma estética moderna. Esse aço representa a dedicação de milhares de pessoas que moldam um futuro melhor: nossos colaboradores e colaboradoras, clientes, fornecedores e milhares de catadores e cooperativas de reciclagem, que, juntos, estão ajudando não só a dar palco para os maiores artistas do planeta, mas também a solucionar os dilemas e desafios da sociedade.

Gerdau. O aço oficial do Rock in Rio Brasil 2022.

GERDAU. O AÇO
OFICIAL DO
ROCK IN RIO
BRASIL 2022.



Tereza Fernandez, consultora econômica que também presta assessoria à Fenabreve, tem projeções muito parecidas com as de Renault. Ela prevê que o PIB cresce de 2,5% a 3% este ano e de 0,5% a 1% em 2023. A taxa de juros de 13,75% será mantida e desacelera para 11% a 10,5% no fim do próximo ano, enquanto o câmbio deve ficar na faixa de R\$ 5,20 a 5,30.

De olho na contratação de temporários de fim de ano Tereza Fernandez acredita que ainda há fôlego para reduzir um pouco mais o desemprego até dezembro. Para a inflação prevê 5,7% e 5,8% em 2022, lembrando que em setembro, pela primeira vez, foi registrada queda no preço de alimentos. Em 2023 crê que a taxa gire de 4,5% a 5,5%.

“Se olharmos o mundo o Brasil está numa situação melhor, porque os ajustes monetários começaram a ser feitos antes, como a correção de juros.”

Tereza Fernandez, consultora



Divulgação/Scania

Dentre os aspectos que podem ter efeito negativo sobre os preços está a cotação do petróleo. Reunião da Opep e aliados, ocorrida em outubro, decidiu pelo corte de produção de 2 milhões de barris/dia a partir de novembro, provocando alta imediata. A medida deve frear a oferta em um mercado que já está apertado, segundo executivos de empresas de energia.

CRISE GLOBAL

Além do petróleo pesam sobre as observações também os impactos provocados pela retração da economia global, provocada pela alta da inflação seguida da elevação de juros para conter o consumo. A Europa já está com desaceleração forte e sofre com a escassez de energia, observa Fernandez: “Passado o inverno veremos uma Europa totalmente desgastada. O índice de preços ao produtor na Zona do Euro alcançou uma alta de 43,3% em agosto. Se olharmos o mundo o Brasil está numa situação melhor, porque os ajustes monetários começaram a ser feitos antes, como a correção de juros”.

Mas de que forma isso causa impactos por aqui? A Europa, protecionista por natureza, deve tentar incentivar seus produtores, o que pode provocar queda de preços de commodities agrícolas. Ainda assim Tereza Fernandez não antevê impacto tão forte para o Brasil, considerando que o mundo está com estoque baixo de passagem de uma safra para outra e, segundo, porque os fatores climáticos, tanto na China como nos Estados Unidos que sofrem com seca e calor extremos, prejudicam o plantio de soja e milho.

“Creio que a China, dado o contingente da população, continuará a importar comida, mas a Europa em recessão desacelera as importações. Ainda assim do ponto de vista agrícola estaremos bem. Mesmo que caiam as cotações acho que não chega a desmontar os preços. O grande risco no Brasil é climático, mas por enquanto não afetou o agronegócio e a safra esperada é muito boa, acima de 300 milhões de toneladas de grãos e o plantio está indo bem.”

As principais projeções do mercado

Fonte: Relatório de Mercado Focus/BC 10/10/2022

CRÉDITO RESTRITO

Thaís Marzola Zara, economista sênior da LCA Consultores, avalia que o período ainda é de economia aquecida, fato que contribuiu na recuperação dos serviços e do emprego: "Tivemos diversos programas de estímulo que impulsionaram o ritmo da atividade, como a liberação de FGTS e o reforço do Auxílio Brasil. Algumas dessas medidas contribuíram também a conter a inflação, como a redução de impostos sobre combustíveis e energia elétrica, que também ajudaram a aumentar a renda disponível para o consumo".

Mas Thaís Zara reforça que o ano terminará com inflação elevada, acima da meta, embora caminhe para desaceleração em 2023 em razão da alta dos juros, o que torna o crédito mais restritivo: "A inadimplência já está subindo e a tendência é de aumentar mais. Isso fará com que o crédito fique mais restrito e trará redução da atividade econômica. O resultado é que teremos PIB crescendo 2,7% em 2022 e na casa de 0,5% em 2023, enquanto a inflação deve recuar de 5,8% para 5,2%".

A economista prefere avaliar a taxa de emprego em vez da de desemprego, por considerar mais assertiva, uma vez que durante a pandemia foi reduzido o contingente de pessoas em busca de trabalho: "Quando você olha para o total de pessoas ocupadas o quadro é positivo, superou bastante o período pré-pandemia. Começa a desacelerar agora, mas temos neste momento uma população ocupada expressiva".

Com isto ela pontua que, mesmo se não houver crescimento do número de empregados, já estará garantida uma massa de renda mais alta em 2023, também em razão da redução da inflação.

No entanto Zara ressalta que bens e serviços dependentes de crédito, que estará mais seletivo, experimentarão momento mais complicado. Ela estima que a taxa de inadimplência das pessoas físicas subirá de 5,4% para 6,3% no ano que vem.

2022		2023
2,7	PIB (%)	0,5
5,7	Inflação IPCA (%)	5,0
7,8	Inflação IGP-M (%)	4,6
13,75	Juro Selic (% aa)	11,25
5,20	Dólar (R\$)	5,20
9,1	Desemprego (%)	8,7
58,4	Dívida pública líquida (% PIB)	63,2
-30,3	Conta corrente externa (US\$ bi)	-33,4
60,0	Balança comercial (US\$ bi)	60,0
65,0	Investimento Estrangeiro Direto (US\$ bi)	65,0

AJUSTE FISCAL

Um dos assuntos que está no campo das conjecturas no panorama econômico diz respeito às contas públicas e à capacidade do governo de administrar a situação e manter, por exemplo, o Auxílio Brasil em R\$ 600. Thaís Zara entende que será necessário mexer no teto de gastos ainda que seja para garantir somente esse benefício social.

Com relação aos outros incentivos prometidos, como a manutenção da desoneração de PIS/Cofins que incide sobre os preços dos combustíveis e o reajuste da tabela de Imposto sobre a Renda, a economista espera que sejam acompanhados de medidas para garantir fôlego aos cofres públicos, uma vez que os benefícios tributários comprometem a arrecadação e pioram o resultado primário no ano que vem.

"É importante que o governo aponte um comprometimento ou realinhamento da regra fiscal, que sinalize tendência de estabilização ou de redução do endividamento público, para não gerar uma piora de percepção. Provavelmente terá de pensar em um arcabouço fiscal para restaurar a confiança nas regras de gastos, que seja mais flexível para que não precise mexer a todo momento no teto, como vimos acontecer nos últimos dois ou três anos."

SEMINÁRIO

Brasil Elétrico

ESG Meio ambiente
Social
Governança

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

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

PATROCINADORES



Como a eletrificação
e o ESG influenciam
os negócios locais e
de que forma o setor
automotivo brasileiro
está se posicionando e
se preparando para o
futuro

28, 29 e 30
de Novembro

ACOMPANHE EM AUTODATA.COM.BR AS NOVIDADES SOBRE MAIS ESTE EVENTO EXCLUSIVO

Informações/inscrições:

 (11) 93372 1801

vanvianna@autodata.com.br | seminarios@autodata.com.br

www.autodata.com.br

AUTODATA
• SEMINÁRIOS •

Otimismo latino-americano dos sistemistas

Empresas de autopeças esperam que 2023 traga vantagens ao Brasil, o que pode elevar receitas em até 15%

Por Soraia Abreu Pedrozo, colaborou Caio Bednarski

A despeito das dificuldades da crise dos semicondutores e das questões logísticas que ainda demoram a voltar ao ritmo normal os principais fornecedores de componentes e sistemas da indústria automotiva guardam certo otimismo para 2023. Isto porque, apesar do cenário de inflação global, no Brasil a tendência é a de que a pressão sobre os preços comece a diminuir no ano que vem.

Além disso um dos principais reflexos da guerra na Ucrânia, que é a crise energética decorrente da redução no fornecimento de gás russo à Europa, não afeta diretamente o País, uma vez que quase a totalidade da matriz local é de fontes renováveis, principalmente hidrelétricas.

No Brasil o motor a combustão interna continuará sendo predominante e as empresas fabricantes de autopeças investem majoritariamente em tecnologias de mobilidade de baixa emissão ou carbono neutro, a fim de melhorar a eficiência dos veículos. Com investimentos programados para ampliar a oferta de produtos que atendam a essas mudanças, e planos de aumentar a localização de peças, as empresas do setor esperam ampliar suas receitas em até 15% em 2023.

É o caso da ZF. O presidente da companhia na América do Sul, Carlos Delich, acredita que as adversidades serão menores do que este ano, principalmente no



Divulgação/ZF

“Estamos otimistas não com relação à guerra mas com a situação que pode abrir uma janela ao Brasil, que não tem problema de mão de obra nem de infraestrutura energética. É uma questão de oportunidade.”

Carlos Delich, presidente ZF América do Sul

que diz respeito ao fornecimento de chips. E o contexto global aguardado para o ano que vem poderá favorecer as operações aqui: "As nossas fábricas na Alemanha estão sendo afetadas pela crise energética, o que as deixa fechadas e reduz oferta. Mas abre a possibilidade de enviar mais componentes eletrônicos aos Estados Unidos, à China e ao Brasil. Isso cria certa oferta adicional de semicondutores, mas essa distribuição é sempre ponderada pelo lucro que o fabricante de veículos tem no Brasil e no restante do mundo".

CONTEXTO POSITIVO PARA A ZF

Outro ponto citado é que, como o PIB tem projeção de alta para 2023, ainda que pequena, fica mais viável apresentar retornos à matriz: "Quando mostramos a projeção de crescimento de 2,5% a 2,7% este ano isso é muito bom. E quando falamos que no ano que vem a economia deverá crescer 0,5% temos de lembrar que ela já cresceu quase 3% em 2022. Se olharmos isoladamente não é uma boa projeção, mas ao contextualizarmos, é positivo. Não é número para fazer festa, mas temos de olhar para o contexto mundial".

Embora ainda haja a definição eleitoral no meio do caminho o executivo não acredita em mudança de projeções, diferentemente se fosse em outro país da América do Sul.

De forma geral Delich avalia que a evolução tecnológica abre espaço para demanda no Brasil por sistemas e o fornecimento deles deve se recompor em 2023:

"Há alguns anos o carro vinha com um ou sem airbag, depois começaram a vir com dois e, hoje, até seis. Com os sistemas eletrônicos também. Tínhamos o freio de estacionamento mecânico que já se tornou obsoleto, você agora puxa o botão e tem o freio acionado. E foi a ZF a primeira a trazer isso ao mercado. Então não só esperamos crescimento do mercado como da empresa. Não vemos incremento menor do que 15% no faturamento. Esse será o nosso piso".

A nacionalização, segundo ele, deverá ser mantida na casa dos 65%.

Delich relata, ainda, que as exportações



Divulgação/Bosch

"O Brasil está descolado da situação que aflige a cadeia de suprimentos mundial. Não depende do gás natural. Não depende do petróleo. Tem 85% da matriz energética renovável e limpa. Aqui a inflação começa a ser menor do que a europeia."

Gastón Diaz Perez, presidente da Bosch América Latina

estão indo bem e novas oportunidades estão se abrindo. Mesmo com as barreiras impostas à Rússia a venda de embreagens completas para aquele país deve crescer 22% em 2022. Segundo ele tem sido gerada demanda pela transmissão TraXon por causa da guerra na Ucrânia.

"Nós tínhamos reduzido consideravelmente [embarques] para a Turquia e a Espanha. Mas agora a Europa tem de reduzir a oferta por causa do problema energético. Estamos otimistas não com relação à guerra mas com a situação que pode abrir janela ao Brasil, que não tem problema de mão de obra nem de infraestrutura energética. É uma questão de oportunidade."



Divulgação/Eaton

“Se tivéssemos mais capacidade instalada estaríamos exportando mais ainda. Dentro da nossa empresa sempre somos lembrados. Antes só se falava em China e Índia. Agora estamos bem situados no mapa.”

Antônio Galvão, presidente da Eaton América do Sul

OTIMISMO MODERADO NA BOSCH

Gastón Díaz Perez, presidente da Bosch na América Latina, faz coro ao otimismo do conterrâneo Delich – ambos são argentinos. Perez, que assumiu o cargo em janeiro, nem imaginava a turbulência que teria pela frente, mas a origem e o mercado de atuação contaram a favor ante a crise sem precedentes de falta de componentes.

“O mundo está no modo latino-americano, entra numa crise sem sair da anterior. Ninguém melhor do que nós para atravessar momentos conturbados. Temos mais competência para isto. Estamos mais acostumados, mas o mundo fica bastante nervoso com a falta de previsibilidade e o avanço da inflação”, diz Perez.

Moderadamente otimista, principalmente porque o Brasil não terá a depressão econômica aguardada para Europa e Estados Unidos, o executivo espera incremento de 4% nas vendas, acompanhando o setor: “Acreditamos que semicondutores que vão de 300 a 40 nanômetros, utilizados por 96% dos nossos produtos na indústria automotiva, seguirão com problemas de fornecimento no ano que vem e essa situação deverá adentrar por 2024. Nos chips menores, de 28 a 14 nanômetros, o fornecimento começa a se normalizar, mas representam 4% do volume. O grosso do problema continua em 2023 e 2024”.

O cenário global está favorável à localização de componentes, assinala Perez, o que traz mais controle e mais estabilidade. O conceito de porto seguro é interessante, aponta, pois deixa o País longe de conflitos: “O Brasil está descolado da situação que aflige a cadeia de suprimentos mundial. Não depende do gás natural. Não depende do petróleo. Tem 85% da matriz energética renovável que não está sujeita a esses impactos inflacionários. Vamos ter situação muito particular, pois aqui a inflação começa a ser menor do que a europeia, e isto é algo que possivelmente não aconteceu nas últimas décadas. Daqui a pouco a inflação acumulada em doze meses estará em torno de 6%, 7%. Enquanto a Europa ainda estará com 9% a 10%”.

Perez acredita que no ano que vem o PIB poderá crescer de 2% a 3% e que todo esse cenário abre possibilidades para que o mundo comece a olhar a América Latina com outros olhos. O índice de localização da companhia, de 48%, encerrará em 50% este ano. Há planos de chegar a 65% ou 70% até 2025.

É previsto incremento de 20% sobre investimento feito em 2022: “Em P&D, digitalização e linha de produção foram investidos 8% do faturamento este ano. Bicos injetores em Curitiba, sensores e bobinas, nova geração de ECP, em Campinas, hidráulica em Pomerode, na Rexor. E esperamos mais no próximo ano”.



ArcelorMittal

O aço de 10 dos carros mais vendidos no Brasil

Juntos, criando o futuro da indústria automobilística no país.

O aço **ArcelorMittal** está presente na fabricação de todos os 10 carros mais vendidos** no Brasil.

Uma notícia que reforça nossa posição de liderança no mercado e nosso compromisso com o fortalecimento da economia do país. Juntos, estamos desenvolvendo uma indústria cada vez mais forte e inovadora.



ArcelorMittal.
Aços inteligentes para as pessoas e o planeta.

Acesse:



arcelormittal.com.br

*Liderança comprovada de acordo com o anuário estatístico do Instituto do Aço Brasil/2021.
**Segundo Ranking de Empacotamento de Veículos realizado pela FENABRAVE em Julho 2022. Aço presente em peças ou parte do veículo.

EATON COM UM DÍGITO “GORDINHO”

Embora não divulgue o quanto projeta de crescimento para 2023 a Eaton espera avanço em torno de um dígito – ainda que projete queda de até 9% no mercado de caminhões e ônibus. Por outro lado, devido à necessidade de renovação de frota das locadoras, que hoje respondem por cerca de metade das vendas de veículos leves, a expectativa é a de que cresça um dígito “gordinho”, segundo Antônio Galvão, presidente da empresa na América do Sul.

“Temos índice de nacionalização acima de 60% e nossas exportações estão vigorosas, o que permite ter um fornecedor local e um importado, mas por questão inflacionária ou por planificação, à medida que aumente a exportação, posso recorrer à importação como fonte alternativa”.

Ele conta que a eficiência das fábricas brasileiras do grupo tem sido reconhecida: “Se tivéssemos mais capacidade instalada estaríamos exportando mais ainda. Dentro da nossa empresa sempre somos lembrados. Antes só se falava em China e Índia. Agora estamos bem situados no mapa. Opção interessante para atender demandas globais de Europa e Estados Unidos”.

Devido a lançamentos o incremento na receita deverá superar os 20% projetados. Uma das fontes de crescimento é a venda de válvulas ORVR, que bloqueiam as emissões evaporativas do tanque de combustível: seu uso passa a ser obrigatório no Brasil. Por isso já foi aumentando o investimento para ampliar a produção.

BORGWARNER TURBOELETRIFICADA

A BorgWarner, ao ver longe, enxerga que o desempenho da companhia, aqui, está descolado da situação econômica global. O diretor geral da unidade de controle de emissões, turbos e sistemas térmicos, Wilson Lentini, conta que a empresa tem desenvolvido linha de produtos que assegura o crescimento.

Lentini destaca que o mercado brasileiro vem adotando cada vez mais veículos com motores flex turboalimentados, o que aumenta o potencial de vendas dos turbos produzidos pela BorgWarner em Itatiba, SP.

“O Brasil está cada vez mais fazendo uso de turbos, o que reduz o consumo e as emissões. Em 2022 já temos 46% dos veículos turboalimentados e projetamos crescimento para 53% em 2023, para 62% no ano seguinte e para 71% até 2030.”

A companhia prepara investimento para inaugurar uma linha de sistemas de baterias dentro de sua fábrica de Piracicaba, SP. Segundo o diretor geral de sistemas de baterias, Marcelo Rezende, os pormenores do investimento ainda são confidenciais: “A BorgWarner trará produto de alta tecnologia para o Brasil, específico para veículos comerciais e com entrega de densidade energética acima do mercado”. ■



Divulgação/BorgWarner

“O Brasil está cada vez mais fazendo uso de turbos. Em 2022 já temos 46% dos veículos turboalimentados e projetamos crescimento para 53% em 2023, para 62% no ano seguinte e para 71% até 2030.”

Wilson Lentini, diretor geral da unidade de turbos, controle de emissões e sistemas térmicos da BorgWarner

FAZEMOS A DIFERENÇA NO TRANSPORTE DE PASSAGEIROS

MKT CAIO | OUT 22

CAIO   **BUSSCAR**

www.caio.com.br | www.busscar.com.br

Otimismo com boa dose de cautela

BMW espera crescer em 2023 e aposta na chegada de novos veículos nacionais, além do aumento do portfólio de modelos elétricos

Por Leandro Alves

A iminente renovação de dois modelos produzidos no Brasil, o novo sedã Série 3, que começa ser oferecido ainda este mês, e o SUV X1, com expectativa de iniciar as vendas no primeiro trimestre de 2023, são fortes argumentos para a BMW manter a liderança do segmento premium no País. E continuar crescendo, como contou Aksel Krieger, CEO e presidente do Grupo BMW no País:

"Ainda é complicado estimar o mercado no ano que vem porque trata-se de um momento de grandes incertezas tanto no Brasil quanto no Exterior. Mas estamos trabalhando para continuar crescendo em volumes e na nossa participação".

Ele costuma dizer que é um otimista cauteloso e assim segue o ritmo dos negócios BMW no País. A fábrica de Araquari, SC, acaba de receber investimento de R\$ 500 milhões justamente para atualizar a produção desses dois modelos que, não à toa, são os líderes da BMW no Brasil em seus segmentos.

Enquanto os novos produtos ainda não ganham as ruas e engrossam o desempenho da marca Krieger estima que "para 2022 teremos uma estabilidade em nossas vendas, repetindo o desempenho de 2021, mas é importante enfatizar que ganhamos participação de mercado



Divulgação/BMW

mesmo andando praticamente de lado". Em 2021 a BMW vendeu, aqui, 15 mil 948 unidades e em 2022, até setembro, licenciou 10 mil 526.

CENÁRIO MACRO

O desempenho da economia brasileira em 2022, mesmo em um cenário de grandes incertezas, até certo ponto tem surpreendido os executivos da indústria automotiva. E não é diferente no caso da BMW. Segundo Krieger o possível e até improvável resultado do PIB em 2022,

“Haverá uma inflexão menor em 2023, com o PIB crescendo de 0,5% a 1%. Independentemente do que acontecer no Brasil o cenário geopolítico global também não ajudará.”

Aksel Krieger, presidente

que pode crescer de 2,5% a 3%, na sua avaliação é fruto de uma “antecipação do crescimento após os piores momentos da pandemia”.

Dessa forma, e como já vem sendo apontado por economistas, “haverá uma inflexão menor em 2023, com o PIB crescendo de 0,5% a 1%, mas, independentemente do que acontecer no Brasil, o cenário geopolítico global também não ajudará”.

Como a tônica das avaliações e planos leva em conta o otimismo moderado Aksel Krieger acredita que alguns fatores podem surpreender. A política monetária para conter a inflação que elevou a taxa básica de juros dá sinais de alívio: “Nos últimos três meses observamos deflação, o que sugere que o Banco Central pode pensar em aliviar o pé. Como o Brasil foi um dos primeiros a subir a Selic acreditamos que no ano que vem há espaço para começar a reduzir a taxa básica. Acredito que pode ficar em 11,25% ou 11,5%”.

Mesmo assim outros fatores continuarão influenciando o ambiente no Brasil, sobretudo a inflação: “Há muita pressão internacional que se reflete nos preços dos combustíveis, há a crise de semicondutores que de alguma maneira também impactou a economia, além do aumento

dos preços dos alimentos. Por tudo isso acredito em um ambiente mais inflacionário de 5% em 2023”.

O movimento turbulento das economias globais também influenciará o câmbio no Brasil. A expectativa da BMW é de estabilidade, com impacto não apenas na produção nacional, pois boa parte dos itens utilizados na fabricação dos veículos tem seus preços cotados em dólar, mas, também, na formação de preços dos produtos importados: “No ano que vem trabalhamos com a expectativa de que o câmbio mantenha o patamar atual de R\$ 5,20 a R\$ 5,40. Não vejo nenhum alívio tão rápido no curto prazo”.

MAIS ELÉTRICOS

A cotação do dólar é particularmente importante para a estratégia de oferecer veículos eletrificados no País. A BMW foi pioneira com o i3 e agora tem o iX como o modelo 100% elétrico com maior autonomia no mercado. A empresa prevê que a estabilidade cambial e também a manutenção da isenção de imposto de importação para veículos sem emissão de CO₂ possa manter a curiosidade do consumidor de altíssima renda por esses novos produtos. E assim trazer outras novidades ou ainda ampliar as vendas dos seus elétricos:

“Temos participação importante com o iX3 e o iX e também o Mini elétrico que vem sendo um sucesso de vendas. Com o i4 chegando ao Brasil no ano que vem teremos um portfólio incrível nesse segmento”.

A BMW projeta que até 2030 cerca de 50% dos veículos premium vendidos no País serão elétricos. ■

Montana, elétricos e crescimento

Presidente Santiago Chamorro estima crescimento de 15% na produção das fábricas brasileiras da GM em 2023

Por André Barros

A General Motors calcula crescer 15% sua produção de veículos em 2023 nas fábricas de São Caetano do Sul e São José dos Campos, SP, e Gravataí, RS, comparado ao volume estimado para 2022, que já foi 50% superior a 2021 – este fortemente prejudicado pela crise global de semicondutores que chegou a interromper no Rio Grande do Sul, por quatro meses, a produção dos seus carros mais vendidos, Onix e Onix Plus.

Além do crescimento orgânico esperado existe no horizonte um novo produto: a nova picape médio-compacta Montana, que ajudará a alavancar o ritmo das linhas, segundo o presidente para a América do Sul, Santiago Chamorro.

A picape começa a ser produzida em janeiro, na antiga e totalmente remodelada fábrica de São Caetano, que recebeu parte relevante do pacote de investimentos de R\$ 10 bilhões programados pela GM no Estado de São Paulo até 2024. O novo modelo será lançado primeiro no mercado brasileiro, onde há uma grande expectativa com relação aos volumes, e depois segue para países da América do Sul.

Segundo a GM as picapes, de todos os tamanhos, respondem por cerca de 17% das vendas de veículos leves. Há dez anos essa fatia era de 11%. "Estamos retornando com tudo ao mercado, mas com um modelo com bom espaço interior, confor-

to e uma caçamba capaz de transportar bastante carga".

Em porte a Montana deverá brigar com a Fiat Toro, que hoje reina sozinha no chamado segmento de picapes médio-compactas, nível intermediário acima das compactas, onde estava posicionada a antiga Montana, e abaixo das médias, categoria em que a Chevrolet já tem a S10. Por isto é grande a expectativa de Chamorro, que vê volume adicional ao já comercializado pela marca por aqui.

A nova Montana também é importante peça nos planos de exportação da GM, que busca integrar melhor as operações



Divulgação/GM

sul-americanas. O SUV Tracker de São Caetano do Sul, por exemplo, agora abastece apenas o mercado local: para a Colômbia vai o modelo produzido em Rosário, na Argentina, que também atende aos consumidores do país vizinho. Da Colômbia o Joy, antiga carroceria do Onix, parte para o mercado argentino.

CENÁRIO OTIMISTA

Com relação à produção e às vendas domésticas Chamorro diz acompanhar as projeções da Anfavea para 2022: alta de 4,1% na primeira, para 2 milhões 340 mil unidades, e de 1% na segunda, somando 2 milhões 140 mil veículos, contando veículos leves e pesados. Para 2023 a aposta do executivo é de "leve crescimento".

"Temos elementos positivos que nos levam a acreditar na manutenção da alta do mercado: a inflação, que era um grande problema, foi controlada e já houve até a interrupção do aumento da taxa Selic. Da parte das financeiras há dinheiro disponível e criatividade, com planos diferentes com entradas menores, parcelas acessíveis e a parcela balão no fim do plano. E o consumidor está querendo comprar: passada a pandemia ele está capitalizado e pretende trocar seu veículo."

O executivo ainda enxerga, porém, possíveis problemas de desabastecimento de peças, tanto de semicondutores como de outros componentes, por causa da guerra na Ucrânia que afeta a Europa e boa parte do mundo: "No caso dos semicondutores existem visões mais otimistas, que acreditam em normalização a partir do ano que vem, e mais pessimistas, que dizem que a regularização de fornecimento ocorrerá apenas em 2024. Somos sempre otimistas".

Para tentar contornar a situação de escassez, diz Chamorro, a GM vem tentando simplificar a adoção dos semicondutores em seus modelos: a ideia é reduzir a complexidade, usando chips do mesmo tipo, no intuito de transformá-lo em algo semelhante a uma commodity: "Há um número grande de modelos de chips, que estamos tentando diminuir na nossa produção. Assim podemos fazer acordos de

"Temos elementos positivos que nos levam a acreditar na manutenção da alta do mercado: a inflação foi controlada, há dinheiro e criatividade para financiamentos, o consumidor quer comprar."

Santiago Chamorro, presidente

compras de grandes volumes para, inclusive, abastecer os nossos fornecedores".

ELETRIFICAÇÃO

Resolver a questão dos semicondutores é importante porque o futuro de médio a longo prazo da GM é elétrico. A companhia é, dentre as de grande volume do mercado nacional, a única que descarta, ao menos no discurso atual, a adoção de sistemas híbrido flex como passo intermediário na região.

Chamorro afirma que a intenção da GM é tornar a América do Sul um polo de desenvolvimento e industrialização de modelos elétricos no futuro. E elenca as razões para isso: a GM dispõe de competência em engenharia e em manufatura, existe riqueza mineral na América do Sul para equipar os modelos elétricos, energia limpa para conduzir esses veículos e o consumidor local, na sua visão, quer o carro elétrico.

"A GM vai seguir aqui o mesmo conceito zero-zero-zero global: zero emissões, zero acidentes e zero congestionamento."

O presidente da GM América do Sul, no entanto, não quis dizer quando o primeiro veículo 100% elétrico da companhia será produzido em uma fábrica da região. Por aqui, por enquanto, o abastecimento virá de fora: já chegou o Bolt EV e em breve começam a ser importados o Bolt EUV, Blazer EV e Equinox EV, quatro modelos da primeira etapa da ofensiva elétrica Chevrolet. ■

Largada da corrida no Brasil

Fabricante chinesa inicia em 2023 sua trajetória comercial e industrial com lançamento de produtos e colocando em operação sua primeira fábrica no País

Por Márcio Stéfani

A Great Wall Motor colocará no livro de sua história que 2023 é o ano da largada das suas operações industriais e comerciais no Brasil, com lançamentos de veículos e início da produção local. O passo inicial dessa trajetória aconteceu em 2019 com a compra da fábrica de automóveis da Mercedes-Benz de Iracemápolis, SP, que começou a ser transformada em janeiro deste 2022. Em novembro será apresentado o primeiro produto, o SUV Haval H6, ainda importado da China, que será vendido a partir do primeiro trimestre do ano que vem.

Aliás a apresentação em primeira mão do H6 será realizada no Congresso AutoData Perspectivas, de 24 a 28 de outubro. O SUV fará sua estreia no mercado brasileiro dotado da tecnologia híbrida plug-in DHT e passou por alterações de estilo para atender ao gosto do consumidor brasileiro. Como principal diferencial, ao contrário do que acontece com os carros híbridos convencionais, no modelo da GWM a motorização elétrica é a protagonista e o motor a combustão serve de apoio, quando necessário.

A ideia da tecnologia DHT oferece ao proprietário do veículo a propulsão 100% elétrica por muito mais tempo do que a maioria dos híbridos plug-in, com autonomia de até 200 quilômetros antes de precisar recarregar as baterias, em veloci-



Divulgação/GWM

dade máxima de até 140 km/h. Somente quando o ponteiro do velocímetro supera esta marca entra em ação o motor a combustão – ou quando há necessidade de recarregamento.

MODELO COMERCIAL

A GWM fará sua estreia no mercado com uma rede de concessionárias de 46 pontos completos que oferecerão estrutura total de venda e pós-venda. Executivo chefe comercial da GWM Brasil Oswaldo Ramos afirma que "já estamos trabalhando com alguns dos trinta maiores grupos de concessionários do País e, com estes 46

Com nossos eixos, você tem toda força e resistência que precisa. Mas se preferir, pode buscar outras opções.

Pá-Carregossauro

Uma solução animal, com experiência comprovada e conhecimento das necessidades do nosso chão.

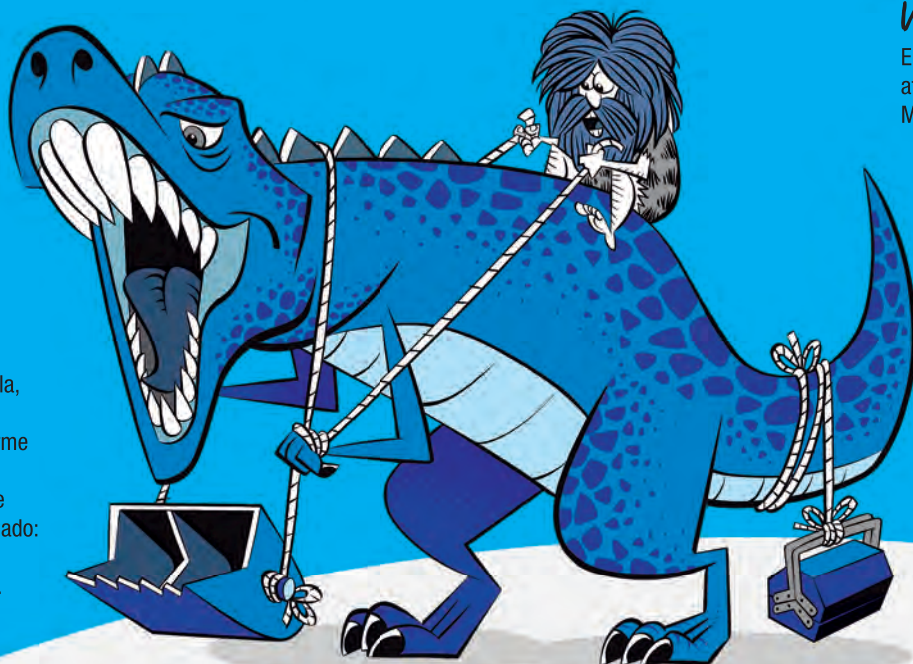


Visão Global

Enxerga longe e permite atualização tecnológica. Mas cuidado com meteoros.

Robustez Jurássica

Força quádrupla, distribuída de maneira uniforme e inteligente. Recomenda-se atenção e cuidado: o manejo nem sempre é fácil.



Kit Primeiros Socorros

Em caso de quebra ou refugo, aciona mecanismo de socorro de baixo custo.

Suporte Local

Acompanha a solução por onde quer que ela ande.

Carregossauro Reserva

Melhor prevenir do que remediar.



Baixo Custo Operacional

Combustível e aditivos disponíveis na natureza. Atenção: cuidado com a poluição e com os nem tão eventuais gases tóxicos.

Só a Dana oferece a experiência de um líder mundial, presente em mais de 130 países, acompanhada de ampla estrutura de desenvolvimento e inovação, suporte local e global de engenharia e o vital apoio local de pós-venda. Por isso, quando o que está em jogo são o sucesso e a confiabilidade do seu projeto, melhor deixar de história e falar com quem mais entende do assunto, especialmente se você busca soluções em transmissão.



estes 46 pontos, ofereceremos desde o princípio 100% de cobertura do território brasileiro, tanto para vendas como assistência técnica". O objetivo da empresa é chegar a 130 casas até o início de 2024.

Uma novidade importante é que o início das vendas da GWM no País será acompanhado pela aposta no sistema de aluguel por planos assinaturas que, na opinião de Ramos, ganhará cada vez mais importância. Este plano, inclusive, foi fundamental na escolha dos grupos empresariais que farão parte da rede: "Estamos tentando trabalhar somente com empresários que entendem a filosofia de atendimento que queremos colocar em prática no Brasil".

O executivo prefere ainda não fazer nenhum tipo de projeção de volume de vendas da GWM no mercado brasileiro, especialmente neste primeiro momento: "Estamos iniciando uma nova marca e trazendo para cá um veículo totalmente inovador. Por isso é muito difícil fazer este tipo de previsão agora. De qualquer forma estamos preparados para abastecer o mercado com qualquer quantidade de veículos que for necessária".

"O Brasil é estratégico nos planos de crescimento da GWM. O País tem vem ganhando importância como destino de novos investimentos, é dono de um mercado importante e já tem estrutura industrial muito grande. É a partir do Brasil que a GWM pretende se expandir nos próximos anos."

Oswaldo Ramos, CCO

Com relação ao desempenho do mercado Ramos diz olhar o futuro com relativo otimismo, mas também prefere não fazer apostas em índices de expansão: "O momento do Brasil ainda é delicado, principalmente em razão da mudança do governo, e o setor automotivo em particular ainda enfrentará alguns problemas de fornecimento e de logística em 2023. Acredito em crescimento, mas penso que será um índice pequeno em 2023 na comparação com este ano".

PRODUÇÃO EM 2023

Para o ano que vem está mantido o plano de trazer para o Brasil mais algumas opções de produtos importados, como os SUVs da marca Tank, um pouco mais sofisticados do que os modelos Haval. A GWM também espera começar produção local até o fim de 2023 ou, no máximo, no início de 2024. O plano é elevar gradualmente a capacidade até 100 mil veículos/ano em 2025, com potencial de contratar 2 mil empregados. A fabricante, incluindo a compra da fábrica, tem investimento programado de R\$ 10 bilhões no Brasil ao longo de dez anos, dos quais cerca de R\$ 5 bilhões até 2026.

A promessa é iniciar sua produção local, começando pelo SUV Haval H6, com índice de nacionalização de aproximadamente 10% e ir crescendo até chegar perto de 50% em 2026. Nos planos estão a produção de dez modelos no Brasil, incluindo uma picape da marca Poer já em 2024.

Todos os veículos vendidos pela GWM no Brasil serão eletrificados e os produzidos em Iracemápolis serão híbridos combinados com tecnologia flex, com motor a combustão bicomcombustível etanol-gasolina.

"O Brasil é hoje um local estratégico nos planos de crescimento da GWM", afirma Oswaldo Ramos. "O País vem ganhando importância como destino de novos investimentos, é dono de um mercado importante e já tem estrutura industrial muito grande. É a partir do Brasil que a GWM pretende se expandir nos próximos anos." ■

FASTPLAS INVESTE CONTINUAMENTE EM INOVAÇÃO



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

Há mais de 40 anos atuando no mercado, a Fastplas Automotive é uma empresa genuinamente nacional que oferece soluções completas em Termoplásticos Injetados e Soprados como também em Compósitos pelos processos SMC; RTM; RIM e RRIM. Por suas inovações tecnológicas sempre desenvolvendo produtos mais resistentes, leves, ecológicos e eficientes, a empresa é reconhecida por montadoras como Volkswagen Caminhões e Ônibus, Mercedes-Benz, Iveco, Volvo, VWB e Stellantis.

A Fastplas foi uma das pioneiras a trazer para o Brasil, a tecnologia SMC-SE que permite a produção de peças com um mínimo de rebarbas muito finas e de ótimo acabamento na superfície. Esse grau de perfeição permite pintura Classe “A” e peças sem marcas e deformações, além de garantir que as especificações técnicas requeridas pelos clientes sejam plenamente atendidas através de peças estruturalmente mais resistentes, sem risco do aparecimento posterior de trincas ou falhas causadas por processos que não usam essa avançada tecnologia.

As peças nesta tecnologia e produzidas por este processo evoluíram através da substituição da manta de fibra de vidro por fibras de carbono (C-SMC) conferindo, assim, maior resistência ao impacto, mas, principalmente, tornando-as muito mais leves.

Desta forma a Fastplas está preparada para a eletromobilidade nacional produzindo peças estruturais mais leves que o aço e reduzindo o diferencial do aumento de peso causado pelas baterias dos veículos elétricos. A primeira experiência bem-sucedida com esse material mais leve e resistente foi aplicada na Alemanha na cobertura das baterias em veículo 100% elétrico desenvolvido e fabricado por uma empresa parceira tecnológica da Fastplas, portanto disponível no mercado brasileiro através desta parceria.

A empresa também fornece itens para o interior de veículos tais como o cockpit; laterais de portas; difusores de ar e console central e de itens específicos de uso no compartimento do motor, o front-end em PPFVL; os reservatórios de expansão e de água do para-brisas e os revestimentos das caixas de roda.

A Fastplas se caracteriza por constante inovação tecnológica, valorização e qualificação de seus colaboradores com o objetivo de sempre oferecer produtos confiáveis e da mais alta qualidade às montadoras para que o consumidor final esteja sempre plenamente satisfeito.

Alta de 10% na produção em 2023

Projeção da Jaguar Land Rover considera montagem de 4 mil veículos em Itatiaia

Por Caio Bednarski

A Jaguar Land Rover projeta crescimento de 10% na produção de automóveis e comerciais leves no Brasil em 2023, expansão que será puxada pela retomada gradual do fornecimento de semicondutores ao longo do ano. De acordo com João Oliveira, presidente da empresa para a América Latina e Caribe, o fornecimento de chips seguirá escasso em 2023 mas deverá melhorar mês a mês na comparação com 2022.

"Teremos uma situação menos complicada no fornecimento dos semicondutores, mas que ainda continuará difícil. A resolução das eleições, plano de governo definido para o cenário macroeconômico e para a indústria, além de retomada da confiança do consumidor também trazem impactos positivos."

A empresa planeja avançar com sua produção nacional na fábrica de Itatiaia, RJ, evoluindo dos 2,5 mil veículos que deverão ser montados até o fim de 2022 para 4 mil em 2023, confiando na maior disponibilidade de componentes. A logística global não traz maiores preocupações para o ano que vem, com preços e prazos já estabilizados.

Atualmente a montadora produz no País os SUVs Land Rover Discovery Sport e Evoque. A empresa não divulga os índices de nacionalização de cada modelo mas reconhece que ainda são pequenos por



Divulgação/Volvo

causa dos volumes produzidos. Os fornecedores só conseguirão tornar viáveis investimentos na localização de novos componentes quando a JLR conseguir aumentar substancialmente sua produção nacional.

PROJEÇÕES

Nas projeções da Jaguar Land Rover a venda de automóveis e comerciais leves deverá chegar a 2,2 milhões de unidades em 2023, ou até um pouco mais, dependendo do avanço da produção e, também, da taxa de juros para os financiamentos, conforme analisa Oliveira.

"Existe potencial para melhorar a partir do segundo semestre, mas tudo dependerá do cenário global. Já é quase certo que teremos recessão, mas precisamos saber qual o tamanho e como os bancos centrais desses países reagirão, e isto ditará a taxa de juros por aqui."

Se os juros afetam o desempenho do mercado geral, no segmento premium, no qual estão posicionadas as marcas Jaguar e Land Rover, o cenário é diferente, pelo perfil do consumidor, que não é tão afetado pelo encarecimento dos financiamentos e, na maioria dos casos, apenas decide o que é mais vantajoso: comprar o veículo à vista ou financiado. Em 2022, até setembro, 80% das vendas da JLR no País foram à vista, sendo que em períodos de juros mais baixos o percentual cai para 60%.

CRESCIMENTO PRÓPRIO

Com expectativa de crescimento do mercado geral em 2023 a Jaguar Land Rover quer alcançar 8 mil unidades comercializadas, o que representa forte aumento de 60% com relação aos 5 mil esperados em 2022. Serão 4 mil unidades nacionais e 4 mil importadas, mudando um pouco o mix de importação, que abre mais espaço para os modelos eletrificados.

"Estamos trabalhando nesses dados para definir o mix de importação de veículos eletrificados para o ano que vem. Um

dos focos principais para 2023 é avançar nesse segmento com modelos que já comercializamos no Brasil, aumentando seus volumes de emplacamentos e mudando o perfil de nossas vendas."

Oliveira avalia que a rede de quarenta concessionárias tem tamanho suficiente para sustentar o crescimento de vendas projetado para 2023, cobrindo as principais cidades do País, e citou algumas capitais do Nordeste como Aracaju e Maceió como "interessantes" para futuras inaugurações.

A Jaguar Land Rover ainda não exporta seus carros montados no Brasil, mas este é um ponto que começou a ser revisto pela companhia e que poderá avançar em 2023. Desde que assumiu a presidência, em julho, Oliveira busca alternativas para tornar as exportações um negócio viável, o que ajudaria no aumento do volume produzido em Itatiaia, permitindo também a maior nacionalização de componentes.

Também está nos planos aproveitar a estrutura da fábrica para se aproximar mais dos clientes em 2023 e, para isso, uma das ações que deverá ganhar força é a reforma dos antigos SUVs Defender, que é realizada na oficina de restauração em Itatiaia. Este serviço é oferecido a clientes brasileiros que são fãs do modelo e querem reformá-lo da forma mais original possível.

"É uma experiência muito legal, que nos ajuda muito, porque traz um cliente que é fã dos nossos modelos até a fábrica para reformar o seu SUV, com participação dos nossos engenheiros em todo o processo. Queremos explorar mais isso no ano que vem."

Com relação ao cenário macroeconômico do Brasil em 2023 Oliveira espera pelo resultado das eleições e por um plano claro de governo para tirar um pouco de neblina da estrada e, por enquanto, trabalha com os dados do Banco Central e de outros bancos privados para tentar enxergar o cenário. A expectativa é de alta do PIB em torno de 0,5%, com inflação mais controlada e início da queda da taxa de juros praticada pelo mercado. ■

"Teremos uma situação menos complicada no fornecimento dos semicondutores. A resolução das eleições, plano de governo definido para a indústria e retomada da confiança do consumidor trazem impactos positivos."

João Oliveira, presidente

Ano importante com novos produtos

Honda vê Brasil melhor do que resto do mundo e espera colher resultados da renovação de seus produtos no País

Por Pedro Kutney

Atsushi Fujimoto assumiu a presidência da Honda South America há cerca de um ano e meio. De seu escritório na sede regional da empresa, na fábrica de Sumaré, SP, ele avista no próximo ano situação melhor aqui do que no bloco de países desenvolvidos: "É um momento de instabilidade, temos inflação alta e o conflito da Rússia com a Ucrânia, há muitas incertezas, não vejo como 2023 poderá ser melhor do que este ano, mas acho que o Brasil não está em má situação quando se compara com o resto do mundo".

O executivo justifica sua avaliação apontando que no Brasil "a inflação está estabilizada e o índice de desemprego está caindo, a economia brasileira em si não está ruim", mas ele pondera: "Claro que não temos certeza sobre o futuro, as eleições presidenciais ainda não acabaram, o que torna difícil fazer previsões". Com essa visão, Fujimoto não cita qualquer tipo de número, mas prevê um horizonte "mais positivo do que negativo" para o País.

PROBLEMA DE PRODUÇÃO

O maior problema da indústria no momento, indica o executivo, será superar a falta de microchips e voltar a produzir em níveis mais altos para atender todos os pedidos dos clientes: "Existe demanda e vendemos tudo que produzimos. Poderí-



Divulgação/Honda

amos vender mais se não houvesse falta de semicondutores. Como as indicações são de que problema deve persistir em 2023, talvez apenas repetiremos os volumes de 2022".

Por causa das paralisações de produção a Honda vem perdendo terreno no Brasil. Terminou 2021 com 61,9 mil emplacamentos e participação de mercado de 4,2%, como oitava marca mais vendida no País, e este ano caiu para a nona posição com 2,9%, totalizando pouco mais de 40 mil veículos emplacados de janeiro a setembro.

Fujimoto afirma que a Honda procura nacionalizar os componentes para sua pro-

dução nacional "mas não é possível fazer isso com semicondutores, que hoje são 100% importados e estão cada vez mais presentes nos carros que produzimos".

Ele acrescenta que a adoção de novos sistemas eletrônicos de segurança ativa – como o Honda Sensing, que agrega controle de velocidade adaptativo, o ACC, e assistência de condução na faixa de rodagem, hoje presente em todos os modelos da marca – acabam por agravar a falta de microchips que compõem esses módulos de controle.

PORTFÓLIO RENOVADO

Apesar dos problemas de produção a Honda contará com portfólio de produtos completamente renovado em 2023, incluindo a família de carros nacionais, produzidos em Itirapina, SP, os City hatch e sedã lançados no começo de 2022 e a recém-lançada nova geração do SUV HR-V. Vão se juntar a eles o novo Civic, sedã médio que era fabricado em Sumaré, SP, que agora virá importado.

"Acertamos na renovação dos produtos aqui, que estão sendo muito bem aceitos. Entraremos em 2023 com toda a linha nova, por isso será um ano importante para crescer e consolidar nossa posição no Brasil."

O presidente da Honda pondera ainda que os custos de produção seguem

pressionados, por duas razões: os embargos logísticos internacionais, agravados pela guerra na Ucrânia e paralisações na China com sua política de tolerância zero para surtos de covid-19, e a necessidade de embarcar novos sistemas eletrônicos nos carros, todos importados. Por isso na visão do executivo os preços dos veículos tendem a continuar subindo:

"A adoção de novas tecnologias de segurança, como o Honda Sensing, traz benefícios ao cliente, ele quer cada vez mais esses sistemas, mas isso custa mais e os preços aumentam".

ELETRIFICAÇÃO

A Honda tem sido mais tímida em introduzir carros elétricos e híbridos no Brasil: "A velocidade da eletrificação é diferente nos diversos países, cresce muito rápido na China e na Europa, mas esse processo é mais lento aqui, porque existe o etanol e porque híbridos e elétricos ainda são muito caros".

Pelo mesmo motivo o executivo diz que a Honda tem estudos mas nenhum plano concreto para lançar carros híbridos flex, com motores bicomposto etanol-gasolina, como já faz desde 2019 a rival Toyota: "Estamos estudando essa possibilidade, mas antes temos de entender o quanto o consumidor aceita pagar mais caro por essa tecnologia". ■

"Acertamos na renovação dos produtos. Existe demanda e vendemos tudo que produzimos. Poderíamos vender mais se não houvesse falta de semicondutores"

Atsushi Fujimoto, presidente

Aposta de 2,3 milhões em 2023

Nissan prevê crescimento sustentável do mercado com maior disponibilidade de componentes

Por Caio Bednarski

Nas projeções internas discutidas pelos executivos da Nissan no Brasil as vendas de automóveis e comerciais leves, em 2023, deverão crescer de forma mais sustentável em comparação com 2022. A expectativa é de mercado na casa de 2,3 milhões de unidades, o que representa alta anual de 9,5% e cerca de 200 mil unidades a mais do que este ano, na visão do presidente Airton Cousseau.

O executivo disse que esperava pelo segundo semestre de 2022 mais aquecido, o que ainda pode acontecer no último trimestre. Por isto a projeção para este ano inteiro é de, no mínimo, um empate com 2021, chegando a 2,1 milhões de emplacamentos.

Mas para atingir esse crescimento a indústria nacional deverá ter maior disponibilidade de componentes, principalmente semicondutores, o maior entrave para a produção de veículos desde 2021, que deverá incomodar até o primeiro trimestre do ano que vem, com o abastecimento melhorando no decorrer dos meses seguintes, ainda que longe da normalidade. Com relação à cadeia logística global a expectativa é de que as dificuldades também prossigam no ano que vem, mas com um ponto positivo: a redução nos custos na comparação com 2022.

Diante desse cenário a Nissan projeta vender em torno de 110 mil veículos



Divulgação/Nissan

seus no Brasil ano que vem, sendo 100 mil produzidos aqui, quase o dobro do volume de 57 mil unidades nacionais em 2022. A expansão da produção, que puxará o aumento das vendas, virá com o segundo turno operando em capacidade máxima na fábrica de Resende, RJ: "Já preparamos o nosso segundo turno para conseguir elevar a produção com a maior disponibilidade de peças no ano que vem".

Novos funcionários já foram contratados e treinados desde abril, mas a fábrica ainda opera em ritmo mais lento, aguardando a maior disponibilidade de peças



GRX

PRO
BLACK

Pioneirismo, coragem e inovação sempre estiveram presentes no DNA da Keko.

E é por isso que somente nós poderíamos inovar naquilo que já é tradicional e conhecido por todos.

A partir de hoje, tudo que você conhece sobre capota marítima ficará no passado.

A evolução da capota marítima chegou e tem nome.



Conheça a nova e revolucionária
Capota Marítima GRX Pro Black
e surpreenda-se!

 keko.acessorios

 KekoAcessorios

 Keko Acessórios

“Já preparamos o nosso segundo turno para conseguir elevar a produção com a maior disponibilidade de peças no ano que vem.”

Airton Cousseau, presidente

para produzir e atender ao crescimento do mercado esperado para 2023.

Para a produção total da indústria o presidente evitou projeções por falta de informações de outras montadoras, mas fez observações sobre a situação do Brasil: “Temos muito potencial para produzir mais do que 2 milhões por ano. Olhando para o passando ainda estamos longe dos 3,6 milhões, mas de 2,5 milhões a 2,7 milhões seria um número espetacular e podemos alcançar isto no médio prazo”.

MAIS NACIONALIZAÇÃO

Para acompanhar o possível crescimento nos próximos anos e sofrer menos com as questões globais de abastecimento a Nissan busca aumentar a localização de peças, até porque a fábrica de Resende não trabalha mais em regime de just-in-time por dispor de grande estoque de peças e componentes sem saber se essa situação mudará ou não. Segundo o presidente a companhia tem conversado com seus fornecedores para mostrar as oportunidades de localização, mirando avanço para até 85% de nacionalização dos veículos, contra 60% atualmente.

“Mostramos nosso plano de negócios para o futuro e os benefícios que as empresas instaladas em Resende e região têm: tudo isso trará grandes oportunidades para nossa cadeia. Há empresa que já nos atende e ainda não localizou determinado componente e este é o momento”, endossa Cousseau. “Tudo isso faz parte do

nosso investimento de R\$ 1,3 bilhão que está sendo feito até 2025.”

A maior nacionalização de componentes ajudará a Nissan a aumentar suas exportações no médio prazo, pois o plano por aqui é utilizar Resende como base exportadora para toda América Latina e até outros mercados, desde que os veículos nacionais sejam competitivos. Atualmente exporta o Kicks para Argentina e Paraguai, volume que em 2023 deverá representar de 10% a 15% da produção nacional. Também são exportados alguns componentes e acessórios produzidos na unidade, operação que deverá crescer nos próximos anos, com oportunidades em grandes mercados como a China.

Na Argentina a Nissan tem linha de montagem em Córdoba, dentro da mesma planta da sócia Renault, onde produz a nova geração da picape média Frontier, que hoje abastece apenas os mercados argentino e brasileiro. A empresa também quer expandir suas exportações do país vizinho e, até dezembro, deve iniciar embarques da picape para Colômbia e Chile. No ano que vem também será importado para o mercado brasileiro o novo Sentra, mas este virá do México.

Cousseau acredita que o Brasil tem bases sólidas para crescer e melhorar seu cenário macroeconômico em 2023, com redução da taxa de juros para financiamentos, que tem sido um problema ao longo de 2022, assim como a taxa básica Selic, que hoje fixada em 13,75% ao ano é considerada muito alta. Para o PIB o presidente diz que a expectativa está alinhada às principais fontes do mercado, como o Relatório Focus, do Banco Central, que aponta para alta de 0,53% em 2023, taxa Selic de 11,25% e cotação do dólar a R\$ 5,20. ■



Marelli Sistemas Eletrônicos

Soluções de cockpit simplificadas, inteligentes e conectadas que facilitam uma comunicação mais segura e aprimorada entre o veículo e os ocupantes. Telas grandes e integradas assim como HMI intuitivo, que atendem a demanda do consumidor através de um conteúdo dedicado, ao mesmo tempo em que aprimoram a experiência do usuário.

POWERING PROGRESS TOGETHER

A visão tecnológica da Marelli é de ser a **escolha da Montadora para Sistemas** em âmbito Global. Aproveitando da **nossa experiência** e contando com um forte **ecossistema de parceiros**, criamos valor real para nossos clientes, fornecendo soluções **totalmente integradas** de iluminação, sensoriamento, eletrônica, interiores e também eletrificação para os veículos de hoje e de amanhã.



MARELLI.COM

Menos confusão logística e econômica

O presidente da Renault, Ricardo Gondo, projeta crescimento de 5% a 10% do mercado com a volta da estabilidade na economia e na cadeia de suprimentos

Por André Barros

Em meio às discussões com as diretorias da subsidiária local, da região e da matriz a respeito do orçamento para o ano que vem, o presidente da Renault do Brasil, Ricardo Gondo, atendeu a reportagem de AutoData com números atualizados das expectativas da companhia para o mercado brasileiro de veículos e das projeções macroeconômicas.

A Renault trabalha com um crescimento de 0,5% do PIB brasileiro em 2023, inflação controlada com o IPCA na casa dos 5% e a tendência de recuo da Selic, que chegará a 10,75% ao fim do ano. O dólar ficará pelos R\$ 5,49, segundo as análises da equipe econômica da empresa.

Com relação ao mercado brasileiro em 2022 a Renault tem projeções um pouco inferiores às da Anfavea, que apontam para alta de 0,9% nas vendas de automóveis e comerciais leves, com 1 milhão 994 mil unidades. Na visão da empresa serão 1 milhão 950 mil veículos leves comercializados até o fim do ano, leve queda de 1,3% na comparação com os 1 milhão 977 mil de 2021.

Para 2023 Gondo diz que a expectativa é crescer de 5% a 10%, chegando a 2,1 milhões de veículos leves comercializados.

"Teremos mais disponibilidade de peças no ano que vem e a tendência é a Selic, após essa estabilização sinalizada pelo Banco Central, começar a recuar, o



Divulgação/Renault

que ajudará com o crédito", avalia. "E as locadoras, que estão comprando, continuarão a demandar no ano que vem. Isto explica as 150 mil unidades a mais que estamos prevendo para o mercado."

Gondo acredita que a relação venda direta versus showroom das concessionárias continuará nos níveis dos últimos meses, com o mercado dividido meio a meio: "No nosso caso a relação será maior para o varejo, na casa dos 53% a 47%. Desde que, em 2021, seguimos as premissas do plano Renaulution, que prioriza a rentabilidade sobre o volume, passamos a olhar mais para o varejo".

RENOVAÇÃO

Em 2023 a Renault terá pela primeira vez um ano cheio com as novidades geradas a partir da versão brasileira do plano Renaulution, que trouxe novos modelos, nacionais e importados, ao portfólio da companhia, e elevou o tiquete médio dos carros vendidos no País. Na primeira etapa, com investimento de R\$ 1,1 bilhão, chegaram as versões turbo do Captur e Duster e foram renovados Kwid, Oroch e a van Master, esta com novo motor diesel Euro 6 adaptado às normas de emissão do Proconve L7, em vigor desde o início de 2022.

"Todos estes veículos estão nas revendas, juntos dos elétricos que trouxemos importados, Zoe E-Tech e Kwid E-Tech. No ano que vem chegam mais três modelos elétricos: Mégane E-Tech, Kangoo E-Tech e Master E-Tech", antecipa Gondo. "Os elétricos ainda são um nicho, mas vemos que, no longo prazo, esta será a tecnologia adotada em todo o mundo. Na Europa, Estados Unidos e China já estão chegando com uma velocidade maior, será inevitável também no Brasil."

Um outro ciclo de investimento da Renault foi anunciado este ano: R\$ 2 bilhões até 2025. Parte do que será feito ainda é mantido em sigilo, mas Gondo já confirmou a produção local de um motor 1.0 turbo e de um SUV sobre a plataforma CMF-B, uma das mais modernas aplicadas

na Europa. Este deverá chegar ao mercado apenas em 2024.

Algumas pistas foram dadas pelo presidente, ao ser questionado sobre qual será o plano adotado pela Renault na transição para a eletrificação: "Estamos desenvolvendo motores térmicos mais eficientes e estudando a introdução da tecnologia híbrida-flex. Em breve devemos anunciar novidades".

O presidente da Renault Brasil não deu números exatos mas disse que as suas vendas deverão crescer no ano que vem dentro das metas do plano Renaulution: aumento de volume com crescimento da rentabilidade.

EXPORTAÇÃO

Com relação ao mercado externo, no qual a Renault do Brasil atua com embarques para Argentina, Colômbia e México a expectativa de Gondo é de manutenção dos volumes em 2023 com relação a este ano: em torno de 60 mil unidades.

Segundo o executivo há menos demanda da Argentina por causa da situação econômica delicada, e eles vêm notando redução também em México e Colômbia. De toda forma, se houver aceleração, a Renault pode responder: "Estamos trabalhando em dois turnos na fábrica de São José dos Pinhais. Se houver demanda temos plenas condições de atender".

Gondo não acredita, também, em grandes dificuldades de fornecimento de peças, como verificado nos últimos dezoito meses: "Sofremos muito neste primeiro semestre e ainda temos instabilidade. Mas a situação está melhorando: não sei dizer se resolverá, mas deverá melhorar".

Da mesma forma ele acredita em menor pressão nos custos das matérias-primas. Depois do aumento, após a pandemia, de preços de itens como aço, plástico, alumínio e borracha Gondo espera agora "se não uma redução no preço ao menos a estabilidade".

"Estamos desenvolvendo motores térmicos mais eficientes e estudando a introdução da tecnologia híbrida-flex. Em breve devemos anunciar novidades."

Ricardo Gondo, presidente

Localizar, localizar, localizar...

A Stellantis está muito perto de nacionalizar a tecnologia para carros híbridos-flex, trazendo fornecedores para o País

Por Leandro Alves

Líder incontestável do mercado nacional com quase 30% das vendas de automóveis e comerciais leves a Stellantis aproveitará sua invejável escala produtiva para desenvolver no País todos os itens necessários para a tecnologia híbrida a etanol. Com investimentos já associados a este projeto e planejamento a ser aprovado em um novo aporte para a região, Antonio Filosa, presidente da Stellantis América do Sul, disse que "está absolutamente próxima a utilização de um híbrido a etanol com tecnologia nacional. Eu diria que está abrindo esta porta aqui na nossa frente".

Em entrevista no escritório da Stellantis, em São Paulo, na primeira semana de outubro, Filosa apresentou argumentos que o deixam otimista com o futuro e sobre o papel que os mercados brasileiro e sul-americanos terão na planificação global do grupo multimarcas. Porém, por causa das exigências das bolsas de valores das quais a empresa faz parte, ele não pôde apresentar projeções nem sobre o seu negócio nem sobre a macroeconomia nacional e global.

O cenário internacional, em retorno a uma certa normalidade após os piores momentos da pandemia, e associado ao conflito na Ucrânia, é o que mais preocupa. Na avaliação da Stellantis esses dois episódios trouxeram restrição na obtenção de insumos, uma nova realidade para a cadeia logística global, além de um processo inflacionário forte e persistente.

"Globalmente acredito que haverá uma reorganização da força relativa das economias, e as maiores dificuldades estão na Europa. Nesse contexto as economias na América do Sul e outras regiões podem mostrar um pouco mais de força. E quando falo em América do Sul é prioritariamente o Brasil."

O raciocínio parte do princípio de que a Europa está iniciando uma grande transformação tecnológica e de modelo de negócios na indústria automotiva. É, neste momento, o epicentro de um problema temporário com o conflito na Ucrânia e que causa muita volatilidade econômica nos países do bloco. E, também, o epicentro do que foi classificado pelo executivo como um "objetivo ético e de mercado que é o da descarbonização. Lá a resposta para esse objetivo é a eletrificação. E isso significa custos adicionais que estarão no preço final do veículo".

Assim a expectativa é que nos próximos anos o desempenho da indústria automo-



Leo Lara

tiva, lá, fique abaixo do que empresas com forte presença nesses mercados esperam. É aí que a América do Sul dará sua contribuição para equilibrar a equação global da Stellantis: "Temos como objetivo continuar crescendo ainda mais na América do Sul. E quero reforçar que não vamos para a eletrificação pura no Brasil porque isso representaria um distanciamento do nosso cliente e do mercado consumidor como um todo".

Por isto já estão em estágio avançado negociações para trazer fornecedores de outras partes do mundo para ajudar a localizar a produção no Brasil de um sistema híbrido movido a etanol: "Estamos fazendo isso rapidamente, o que não significa importar um kit feito na Ásia para montar no Brasil".

SEM DADOS, COM OTIMISMO

Mesmo sem oferecer dados que corroborem sua expectativa Filosa prevê que a deflação observada nos últimos meses representa o início da recuperação do mercado interno "porque é algo que pouquíssimos países estão conseguindo fazer". Ele acrescenta que "o índice de desemprego, sobretudo de empregos qualificados como os da indústria, também são boas notícias, mesmo assim não é o momento para comemorar tanto, mas há razões para ser otimista com o futuro".

Mais: "O Brasil tem uma rota de saída da crise da pandemia claramente positiva. Eu diria mais positiva que os outros, claro que não é a melhor do mundo mas, seguramente, está num grupo de países cuja retomada parece ser mais vigorosa".

Mas isso não significará uma almejada redução dos preços porque os veículos estão muito influenciados pela inflação global. Filosa faz questão de dissociar a inflação automotiva da inflação à qual todos estamos suscetíveis e que é composta pelos preços dos transportes, dos alimentos e dos serviços. A indústria automotiva compra aço, plástico, semicondutores e outros produtos acabados. Compra minerais como ródio, platina, paládio para os catalisadores, cobre para os chicotes,

"Quem acredita que o Brasil pode dispensar uma transição de tecnologia sem passar pela rota do etanol é porque não está atento ao mercado brasileiro."

Antonio Filosa, presidente

resinas, borracha para os pneus, ou seja, em sua maioria commodities globais.

"A deflação que observamos no Brasil nos últimos três meses não foi indexada nesses produtos. Então os preços continuam nesse patamar muitas vezes considerado alto para grande parte dos consumidores."

Mais um motivo para voltar ao tema central da entrevista: "Sabemos que a nacionalização ajuda a nos proteger da volatilidade do dólar e todos os custos associados à logística, que está cada dia mais caro, além das taxas de importação. Temos escala e volumes que graças ao nosso desempenho comercial nos permite oferecer bons negócios aos fornecedores que queiram investir no Brasil. E nossa engenharia local tem experiência em desenvolver as soluções que o mercado demanda. Localizar, localizar, localizar, essa é a minha atual obsessão".

OS VIZINHOS

Na Argentina, mercado em que a Stellantis tem maior participação percentual da região, a volatilidade causada pelas incertezas políticas e pela economia débil, longe de enxergar a luz no fim do túnel, prejudicarão o processo de recuperação a partir do ano que vem.

O Chile, atual segundo maior mercado da América do Sul em volume de vendas, passa por um período de instabilidade que persistirá até que se resolva o dilema da elaboração e a aprovação de uma nova Constituição. ■

Ano para novo investimento

O bom desempenho da Toyota em produção, exportações e vendas internas pode garantir novo ciclo de aportes no Brasil já em 2023

Por Leandro Alves

Nem as incertezas políticas e econômicas ou mesmo os desafios enfrentados neste ano desviaram a Toyota do seu caminho. Rafael Chang, presidente da empresa no Brasil, confirmou no início de outubro aquilo que já projetava um ano antes. E foi além: "Neste momento estamos no meio de planejamento de três a cinco anos para o Brasil".

Ainda sem poder dizer claramente qual será este planejamento Chang acenou positivamente para a ideia de que se trata de um novo ciclo de investimentos para aumentar a capacidade produtiva e, também, para fabricar novos veículos aqui.

"Ainda não posso dizer quais serão os objetivos da Toyota para o próximo ano mas, com certeza, serão melhores do que em 2022."

Este ano, mesmo com a dificuldade para atender plenamente à demanda por causa da falta de peças, sobretudo semicondutores, a Toyota já dá como certa vendas de mais de 195 mil unidades e, "dependendo do nosso estoque, podemos chegar até o fim de dezembro muito mais perto das 200 mil unidades".

CONFIANÇA NO CRESCIMENTO

A única projeção que o executivo da Toyota não acertou no ano passado foi



Divulgação/DAF

o mercado total. Em 2021 ele acreditava em 2,5 milhões a 2,6 milhões de unidades mas agora, com o cenário muito mais claro, espera que sejam vendidos no País de 2,1 milhões a 2,2 milhões: "Posso dizer que em 2023 será 2,2 milhões a 2,3 milhões de veículos, mas não importa. Para nossa avaliação o importante é a sinalização de que haverá crescimento. E estamos confiantes".

Parte dessa confiança está depositada no desempenho deste ano, que colocou as fábricas no Brasil muito perto da capacidade considerada ideal. Chang acredita



INOVAR É NOSSA PRIORIDADE.

O RECONHECIMENTO É CONSEQUÊNCIA.

**A Marcopolo está entre as Melhores do
Setor Automotivo no Prêmio AutoData 2022.**



Indicada nas categorias:

**Produtor de Carroçarias
e Implementos**

Pelo desenvolvimento, homologação
e início de produção do nosso primeiro
ônibus **100% elétrico**: o **Attivi**.

Exportador/Fornecedores

Pelo nosso **crescimento no mercado
internacional**, tanto em exportações
a partir do Brasil, quanto em operações
na Argentina, Colômbia, México, China,
África do Sul e Austrália.

Desde já
agradecemos
pelo seu voto.



marcopolo.com.br
@onibusmarcopolo

VOTE AQUI



que até o fim do ano a Toyota produza 210 mil veículos no Brasil: "E teremos um resultado importante nas exportações, com quase 75 mil unidades, o que significa mais ou menos 35% de nossa produção".

Para apoiar este resultado a Toyota iniciou o terceiro turno na fábrica de Sorocaba, SP, para atender à demanda do Corolla Cross tanto no mercado interno quanto nos externos. São 22 países e boa aceitação na Argentina, na Colômbia, no Peru e América Central, segundo o executivo. Recentemente a Toyota também deu início à exportação de motores feitos em Porto Feliz para a América do Norte: "Mais do que números essas exportações representam o fortalecimento de nossa estrutura de negócios".

Outros projetos que contemplam a mobilidade compartilhada e limpa também estão no centro da estratégia da Toyota do Brasil. O serviço de locação Kinto, segundo Chang, teve um ano de aprendizado e expansão das suas operações.

MACROECONOMIA

Como o projeto para os próximos anos ainda se encontra em gestação, em negociação para aprovação pela matriz no Japão, Rafael Chang preferiu não revelar as expectativas para o desempenho da indústria e da Toyota no ano que vem. Mas a análise da macroeconomia no País é mais uma informação que confirma o otimismo da Toyota.

"O PIB se recuperou muito mais rápido do que todas as outras projeções em 2022. Acreditamos que no ano que vem acontecerá o mesmo. É provável que o PIB cresça até 2% em 2023. Para nós o importante é identificar essa tendência de crescimento para definir os nossos planos para os próximos anos."

A queda da inflação é outra notícia boa, mas o desafio está na taxa de juros, que pode ter um impacto nas vendas do varejo: "Com a inflação caindo no curto prazo há a possibilidade de melhora desse cenário. Espero que a taxa básica seja de apenas um dígito no ano que vem".

DESCARBONIZAÇÃO

Aparentemente a descarbonização tem uma abordagem um tanto diferente por parte da Toyota, que acredita que as tecnologias são ferramentas para atingir o objetivo de retirar o CO₂ da atmosfera. Assim, todas as rotas estão sendo consideradas e, até por essa abordagem mais conservadora ou realista das necessidades em cada região, os objetivos globais da companhia estão um pouco mais distantes do que alegam outros concorrentes.

"Nosso desafio global é descarbonizar todas as operações e os produtos em 2050. Mas o processo produtivo terá que ser livre de carbono a partir de 2030."

Chang argumenta que é preciso olhar para o consumidor em todos os mercados em vez de "simplesmente dizer para o cliente que esta ou aquela tecnologia é a solução mesmo ele não tendo acesso à infraestrutura para utilizar o produto em sua região".

No caso do Brasil o pioneiro híbrido-flex da Toyota dá sua importante contribuição no processo de descarbonização, mesmo ainda tendo que importar a nova tecnologia: "Para avançar nesse processo precisamos de investimentos e para garantir investimentos é preciso ter escala. Hoje a escala não justifica dar o próximo passo que é nacionalizar o powertrain híbrido a etanol. Mas é um passo natural que deveremos dar". ■

"Estamos justamente neste momento definindo os investimentos e novos produtos para os próximos três a cinco anos. Posso dizer que teremos um foco ainda maior nas exportações."

Rafael Chang, presidente



Insights que transformam



A KPMG tem apoiado a transformação da indústria automotiva em diversos temas e produzindo e compartilhando conteúdos relevantes, tais como a Pesquisa Caminhões SAE Brasil e a Global Automotive Executive Survey (GAES), que contribuem significativamente para o desenvolvimento do setor.

Saiba mais!



Demanda segue acima da oferta

Chefe de operações da Volkswagen do Brasil prevê persistência do descompasso na cadeia automotiva em 2023

Por André Barros e Soraia Abreu Pedrozo

Em menos de duas horas a Volkswagen diz ter vendido 7 mil unidades do novo Polo, seu mais recente lançamento com preços que partem de R\$ 83 mil. Para se ter ideia do quanto é grande este volume alcançado em um par de horas, nas quinhentas concessionárias espalhadas pelo Brasil, de janeiro a setembro, foram emplacadas 2,4 mil unidades do hatch produzido na fábrica da Anchieta, em São Bernardo do Campo, SP. Esta alta busca pelo modelo repaginado sinaliza, na opinião de Ciro Possobom, COO da Volkswagen do Brasil, que o cenário de 2023 seguirá parecido com o deste ano: a demanda do consumidor será superior à capacidade da indústria de produzir para atender aos pedidos.

O executivo ainda vê sinais de demanda represada, ao menos para os modelos Volkswagen. A fabricante foi uma das mais prejudicadas pela crise logística este ano e precisou promover diversas paralisações em suas fábricas na Via Anchieta, em São José dos Pinhais, PR, e Taubaté, SP. No ABC os trabalhadores ainda precisaram ter jornada e salários reduzidos por causa da falta de componentes, em especial os semicondutores, por dois meses.

O reflexo das paradas pode ser visto no balanço de vendas da marca: até setembro caíram 19,6% com relação aos primeiros nove meses de 2021, para 182,4 mil unida-

des, quase quatro vezes acima da média do mercado, que cedeu 5% na mesma comparação. Foram cerca de 45 mil automóveis e comerciais leves vendidos a menos, o que fez com que a Volkswagen perdesse a vice-liderança de mercado para a GM/Chevrolet.

Possobom acredita que o desabastecimento de peças continue nos próximos meses, apesar das recentes boas notícias a respeito de maior disponibilidade de semicondutores para a indústria automotiva. A questão agora é outra: o conflito da Rússia com a Ucrânia que, na sua opinião, traz sérios riscos à cadeia europeia e pode



Divulgação/VW

respingar na operação local, que consome peças importadas da Europa.

"Uma interrupção adicional de longo prazo nas cadeias de suprimentos globais pode resultar, dentre outras coisas, em aumentos de preços consideráveis, escassez de energia e aumento da inflação e, portanto, ter efeitos negativos maciços para as empresas europeias e, em particular, alemãs."

OTIMISMO COM O BRASIL

Para o Brasil as perspectivas são otimistas. Possobom avalia que o cenário econômico começou a dar sinais de estabilização, com a manutenção da taxa Selic em 13,75% pelo Banco Central, o crescimento de 1,2% do PIB no segundo semestre divulgado pelo IBGE em setembro e a redução da taxa de desemprego.

O chefe de operações da Volkswagen do Brasil projeta, também, melhora nas condições do crédito: "Temos visto meses seguidos de alta no índice de inadimplência no financiamento de automóveis. Por outro lado estamos caminhando para uma melhora ou pelo menos uma manutenção de alguns indicadores que influenciam nossa indústria".

Suas projeções acerca do mercado de veículos estão em linha com a Anfavea: 2 milhões de unidades este ano. "Nós da Volkswagen estamos confiantes que o cenário em 2023 será mais positivo."

INVESTIMENTO EM CURSO

No ano passado a Volkswagen anunciou planos de investir R\$ 7 bilhões de 2022 a 2026 no Brasil e na Argentina em novos veículos, digitalização e descarbonização. Recentemente divulgou alguns pormenores: quinze lançamentos flex, híbridos e elétricos até 2025 – dois deles já estão nas concessionárias: o Jetta GLI e o novo Polo.

Uma das principais apostas da companhia para a região chegará ao mercado no ano que vem. O Polo Track, seu novo veículo de entrada, ocupará a faixa de mercado que hoje tem como protagonista o Gol, cujos preços partem de R\$ 76,5 mil.

Para produzir o modelo a fábrica de

"Nós da Volkswagen estamos confiantes que o cenário em 2023 será mais positivo."

Ciro Possobom, COO

Taubaté, SP, está recebendo parte dos R\$ 7 bilhões do aporte, que são aplicados especialmente na introdução da plataforma MQB, modular, sobre a qual é possível montar veículos de diversos portes.

A Argentina também recebe parte do investimento, que na planta de General Pacheco inclui um programa de localização de peças e componentes do SUV Taos e a atualização da picape Amarok – que na região não compartilhará linhas com a Ford Ranger, ao contrário do resto do mundo. Também está em curso o projeto de montagem de motocicletas Ducati em Córdoba, dentro da fábrica de transmissões.

ELETRIFICAÇÃO

Embora não tenha anunciado oficialmente, também deve integrar no atual ciclo de investimento o desenvolvimento de tecnologia para veículos híbridos brasileiros. É no etanol que a companhia aposta suas fichas como instrumento para a descarbonização no País.

"A nossa estratégia engloba tecnologias complementares à eletrificação com base em biocombustíveis. No futuro ofertaremos também veículos elétricos", informa Possobom.

Até o fim do ano, segundo o executivo, a companhia inaugura o seu centro de pesquisa de biocombustíveis, sediado na planta de São Bernardo. O local foi definido pela matriz como centro global para o desenvolvimento complementar à eletrificação, especialmente para países em que os elétricos ainda deverão demorar a ser maioria das vendas pelo seu alto custo e baixo poder aquisitivo da população. ■

Alta de 10% com ajuda do dólar comportado

Importadores de carros de luxo mantêm planos de lançamentos e pelo menos metade das novidades deverá ser eletrificada

Por Soraia Abreu Pedrozo

Embora bebam de fonte pouco contaminada pelas volatilidades da economia, os fabricantes que embarcam automóveis premium para o Brasil não estão imunes às turbulências globais desencadeadas pela pandemia e pela guerra na Ucrânia. São eventos que têm reduzido a oferta e, consequentemente, a venda desses modelos em 2022, que até setembro estava 25% inferior a 2021. Confiantes de que terão menos dificuldades com semicondutores em 2023 a expectativa é de que as importações cresçam 10%.

Para João Oliveira, presidente da associação que reúne os importadores, a Abeifa, o otimismo está ancorado não só na maior disponibilidade de produtos para o Brasil, até porque restrições no fornecimento de chips devem se estender para 2023, mas também na confiança que o agronegócio brasileiro siga pujante pelos próximos três anos, que o PIB tenha um incremento de 1,5% em 2023 e o consumidor mantenha o interesse pelas novas tecnologias dos carros importados.

Também jogam a favor das vendas a previsão de juros em queda a partir do segundo semestre e o dólar mantido no patamar de R\$ 5,20: "O câmbio ajuda, pois pouco tempo atrás estava em R\$ 5,80, R\$ 5,90. O que segurou os preços foi esse ganho cambial, senão teríamos de ter promovido reajustes consideráveis por causa

dos aumentos dos custos de produção lá fora. O dólar está em patamar confortável diante do que já enfrentamos".

Oliveira antecipa ainda que algumas marcas poderão ser mais agressivas em preço se não houver grande variação do câmbio nem deterioração da situação na Europa. Para tanto a esperança é que o valor da energia não suba demais para os fabricantes europeus, pois em locais com restrição do consumo o ritmo de produção deverá ser mais lento, trazendo mais restrições ao comércio global.

A Abeifa não coloca em perspectiva a iminente escalada do conflito na Ucrânia e suas consequências na Europa, mas mesmo se isso acontecer não deve afetar muito os volumes das empresas associadas à entidade, que importam em torno de 80% dos veículos do México e Mercosul, apenas 20% vêm da Ásia e países europeus.

Oliveira admite que o Brasil ocupa posição relativamente difícil diante das matrizes, pois tradicionalmente tem baixa rentabilidade devido a fatores estruturais, ambiente de negócios e taxa de juros: "Se fizermos um ranking de margem onde as montadoras operam estamos na ponta de baixo. Então em um cenário de produção restrita temos como primeiros concorrentes os outros países".

Apesar do contexto um tanto quanto

incerto, Oliveira afirma que os importadores associados deverão manter os lançamentos programados para 2023, inclusive com muitos modelos híbridos e elétricos.

AUDI INCREMENTA OFERTA

Na contramão a Audi, que este ano retomou a montagem parcial em SKD dos modelos Q3 e Q3 Sportback em São José dos Pinhais, PR, está otimista com a recuperação do setor e o presidente da operação brasileira, Daniel Rojas, assinala que se estruturou para atender com eficiência à demanda do mercado local. Mas, ao menos por enquanto, não deve ampliar a localização.



Divulgação/Audi

“A fábrica tem capacidade de produção máxima de 4 mil veículos por ano, em dois turnos, mas estamos avaliando ampliação somente com mudanças econômicas agressivas no cenário atual.”

Daniel Rojas, presidente da Audi Brasil

“A fábrica tem capacidade de produção máxima de 4 mil veículos por ano, em dois turnos, mas estamos avaliando ampliação somente com mudanças econômicas agressivas no cenário atual”, afirma Rojas.

Para incrementar suas vendas no Brasil a Audi promoveu mudanças em seu posicionamento, mirando no topo do mercado, conforme explica Rojas: “Para criar desejo trabalhamos fortemente em imagem de marca, promovendo experiências exclusivas. Para o ano que vem o nosso objetivo será se consolidar como a marca de luxo mais admirada e desejada do País”.

MAIS ELÉTRICOS

A Abeifa espera que mais de 50% das novidades a serem apresentadas em 2023 por seus onze associados sejam de modelos eletrificados. Oliveira destaca que as empresas reunidas na entidade respondem por apenas 3% do mercado brasileiro, mas detêm 40% das vendas de híbridos e elétricos.

Rojas pondera que a eletrificação é um dos pilares da Audi e que a fabricante em nível global está investindo € 22 bilhões nas novas tecnologias de propulsão no período 2022-2026. Nos próximos três anos a marca lançará trinta modelos eletrificados.

O mercado brasileiro representa mais de 35% das vendas de veículos elétricos na América Latina e deve crescer consideravelmente nos próximos anos, segundo espera o presidente da Audi. A partir de 2026 todos os lançamentos serão elétricos e, em 2033, está previsto o fim da produção de veículos à combustão.

“Estamos promovendo ações para incentivar a mobilidade elétrica no Brasil, mas sabemos que a eletrificação da mobilidade não depende apenas do produto, e sim da criação de infraestrutura adequada que viabilize o tráfego dos veículos elétricos”, pondera Rojas.

Até o início de 2023 a Audi instalará carregadores de 105 kW, para recarga em vinte minutos, em todas as concessionárias, com investimento de R\$ 20 milhões. Cerca de R\$ 30 milhões já foram aportados em postos de recarregamento no País.



NEO RODAS completa seis anos de crescimento junto ao Grupo ABG

Grupo ABG - Holding nacional se consolida no setor automotivo e projeta novos negócios para 2023

A Neo Rodas completa neste mês de outubro seis anos de atividades sob o comando do Grupo ABG. Uma trajetória de dedicação, desafios e sucesso. Este ano, os mais de 460 colaboradores em duas unidades - fabricação e acabamento - celebram o crescimento acima do mercado e já embarcam em 2023 com foco em dezenas de novos projetos.

De acordo com o relatório financeiro de 2021 da fabricante de rodas de alumínio, houve um aumento de 22% nas suas vendas em comparação ao ano anterior, um índice de crescimento 12% acima do observado no mercado automotivo. O avanço se mantém em 2022 com novos clientes e projetos.

História de Sucesso

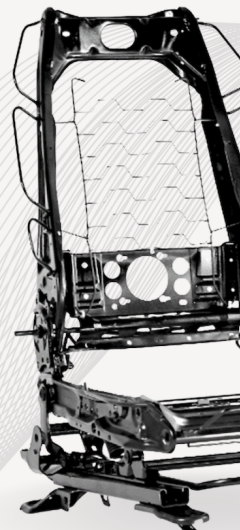
A Neo Rodas, instalada em Vinhedo (SP), foi adquirida pelo Grupo ABG em 2016, ainda enquanto operava como Alujet. Naquela época, imediatamente após a aquisição, a jovem empresa demonstrou grande capacidade de operação e gestão, elevando a produção de 20 mil para mais de 100 mil rodas fabricadas ao mês.

Outro ponto importante foi a obtenção de todas as certificações de qualidade exigidas pelo mercado, além da pontualidade nas entregas. Desta forma, a Neo Rodas conquistou em definitivo a confiança dos seus clientes, além de novos projetos e parceiros de negócios.

Hoje, após grandes investimentos, a empresa apresenta uma moderna planta de produção em Vinhedo (SP) e outra de acabamento em Itupeva (SP), com novas linhas de pintura e de tratamento térmico, além de inovadores sistemas de gestão e automação, o que garante altos níveis de qualidade, segurança e entrega.

Esperamos em breve ser um dos maiores e melhores fornecedores para a cadeia automotiva da América Latina.

Alexandre Abage
CEO Grupo ABG



Fabrica a todo vapor: a produção de rodas deve atingir as 150 mil unidades por mês em 2023.



GRUPO ABG

Detalhe do Show Room da Neo Rodas em Vinhedo-SP. Empresa completa seis anos com um saldo de dezenas de cases de sucesso, e o melhor, com o reconhecimento do mercado.

Perspectivas

A Neo Rodas espera adentrar 2023 com mais um salto de capacidade, atingindo a marca de 150 mil rodas produzidas ao mês, o que atende não apenas os seus mais de 30 projetos em andamento, como abre total espaço para mais clientes e produtos.

“Desde que assumimos, nos empenhamos em fortalecer o planejamento estratégico do grupo, com fortes investimentos em estrutura e equipe, o que nos tornou rapidamente uma das três maiores fornecedoras de rodas de alumínio do mercado”, destaca Alexandre Abage, CEO do Grupo ABG, do qual a Neo Rodas faz parte.

Abage destaca ainda que a busca pelo crescimento sustentável e a evolução do Grupo tem trazido mais possibilidades de negócios em outros segmentos, e tudo começou com a Neo Rodas.

“Cada um dos seis anos de sucesso da Neo Rodas pode ser considerado uma conquista para todos nós,

especialmente a satisfação dos clientes com nossos produtos de extrema qualidade, segurança e confiabilidade”, destaca e completa, “Com a aquisição de novas empresas esperamos em breve ser um dos maiores e melhores fornecedores para a cadeia automotiva da América Latina”.

Grupo ABG

O Grupo ABG começou sua trajetória no segmento automotivo com a Neo Rodas em 2016, mas avançou rapidamente durante os anos e chegou em 2021 com o desafio de levar a mesma qualidade e capacidade de atendimento desenvolvida na Neo Rodas para novas áreas do setor.

“Ao ouvir as demandas e ideias dos nossos clientes, decidimos investir nas linhas de estamparia e estruturas para bancos automotivos. Logo, adquirimos a planta de Araçariguama (SP) e lançamos a Neo Steel. No final do mesmo ano, uma oportunidade nos levou a crescer novamente e compramos a unidade da Magna Seating em Minas Gerais.

Foi um grande avanço para o grupo e estamos prestes a dar mais um passo importante para o início de 2023”, conclui Abage.

Em 2022, o Grupo ABG se consolidou como uma holding no setor automotivo, gerenciando seis plantas, entre fundição, estamparias, usinagens e outros, além de avançar com o seu modelo inovador de gestão. Entre outras marcas, possui um centro de serviços compartilhados (ABG Corp) e uma empresa especializada em tecnologia (ABG Tech), o que facilita toda a implantação de inteligência sistêmica e automação nas operações.

Em 2023, o grupo inicia uma nova operação no interior de São Paulo, focada na produção de peças de alumínio injetadas em alta pressão e usinadas. ●

Conheça a Neo Rodas e o Grupo ABG pelos sites
www.neorodas.com.br e
www.abgbrasil.com.



neo
STEEL

Sucesso comprovado

A Neo Steel vem se desponsando ao lado da Neo Rodas como mais um negócio de grande futuro do Grupo ABG.

Atua com soluções para os segmentos automotivo leve e pesado, máquinas agrícolas e de construção, linha branca, elétrica, eletroeletrônicos e construção civil, entre outros.

Com um ano e meio de operação em São Paulo e pouco mais de nove meses na planta de Minas Gerais, já reúne uma importante carteira de clientes, grandes projetos e planos de crescimento ainda para este ano.

A empresa produz peças estampadas, além de conjuntos soldados e montados.

Atualmente faz parte da carteira de clientes atendidos da Neo Steel empresas como Stellantis, VW, General Motors, Iveco, Maxion, Cosma, Proma e Britânia-Philco, entre outros.

Nos últimos doze meses, os 570 colaboradores das duas operações já colocaram em produção mais de 250 modelos diferentes de peças, com um elevado grau de satisfação e aprovação dos projetos atendidos. ●

Na contramão do cenário

DAF projeta crescimento de seus negócios mesmo com mercado de caminhões estável em 2023

Por Caio Bednarski

A DAF alimenta suas expectativas para 2023 com otimismo, apostando em mais um ano de crescimento em cenário diferente do que a própria empresa projeta para a produção total da indústria em 2023, que deverá ficar estável na comparação com 2022, ou até registrar leve queda, conforme indica o presidente para o Brasil Lance Walters.

"A DAF tem participação maior no mercado de caminhões acima de 40 toneladas e este segmento deverá receber impactos positivos ao longo de 2023 por causa do agronegócio, como já aconteceu em 2022. Por isto eu acredito que conseguiremos crescer mais uma vez, com alta de 15% a 20% na produção, dedicando dois terços do volume total para o mercado interno e um terço para exportações."

O presidente da DAF Brasil avalia que o maior risco de queda de vendas de caminhões está nos segmentos de 15 a 40 toneladas, no qual a empresa tem participação pequena. Por isto a expectativa é de que não haverá grande impacto nos negócios em uma possível retração do mercado.

Para acompanhar o esperado crescimento de suas vendas a DAF já planeja nova expansão da rede de concessionárias: "Fecharemos o ano com cerca de sessenta lojas e a expectativa para o ano que



Divulgação/DAF

vem é inaugurar de seis a dez revendas, seguindo o projeto de expansão de rede".

EURO 6

Ao monitorar as dificuldades para o ano que vem as análises apontam que o principal entrave ao longo do ano será a aceitação dos modelos Euro 6, mais caros, que atenderão à nova fase da legislação brasileira de emissões para veículos pesados, o Proconve P8, em vigor a partir de janeiro de 2023. A DAF começa nas próximas semanas a receber encomendas para seus caminhões Euro 6 pois credi-

ta que veículos Euro 5 não estarão mais disponíveis.

Os novos caminhões com motorização Euro 6 DAF terão alta em torno de 10%, um aumento puxado, principalmente, pelo sistema de pós-tratamento SCR dos gases de escapamento, porque todo o resto do motor já estava preparado para a mudança.

A companhia espera um primeiro trimestre mais fraco, por causa da mudança de motorização que deixará os caminhões mais caros e, à medida que os clientes aceitarem a novidade, o mercado deverá apresentar números melhores.

MENOS ENCRENCAS

As taxas de juros, consideradas altas pelo executivo, também são um entrave para o crescimento das vendas em 2023, em cenário que só começará a melhorar a partir do segundo semestre.

Sobre a falta de componentes para produzir e atender aos pedidos no ano que vem Walters disse que isso não é uma preocupação para o primeiro trimestre de 2023, porque percebeu normalização no abastecimento de peças. Em conversas com seus fornecedores nacionais e internacionais a DAF já garantiu os volumes que precisará para o começo do ano que vem.

"A logística global também mudou e está melhorando. Antes era normal um

navio chegar atrasado e agora o cenário não é mais esse: os navios estão chegando no prazo combinado, facilitando alguns pontos como a necessidade de todo dia ficar controlando o estoque de perto. Claro que se a China parar por algumas semanas novamente, o que acho que não acontecerá, toda a cadeia será impactada."

Sobre lançamentos de caminhões eletrificados ou com motorização a gás para 2023 o executivo pensa que este ainda não é o momento de trazer essas tecnologias ao País, mesmo já desenvolvidas pelo Grupo Paccar, dono da DAF, em outras regiões.

Algumas dessas novidades poderão estar na Fenatran, de 7 a 11 de novembro no SP Expo, mas apenas para mostrar ao público: "Não achamos que é o momento ideal para esses lançamentos, mas fiquei feliz porque comecei a escutar algumas conversas dos governos federal e estadual sobre possíveis incentivos e, com isso, esse segmento deverá andar melhor".

As exportações, que para a DAF no Brasil começaram em 2022, enviando caminhões para Colômbia e Chile, deverão dobrar ou até triplicar de volume no ano que vem, ante as quatrocentas unidades embarcadas este ano, número ainda considerando pequeno por Walters mas que já representará um terço do total produzido aqui.

Para atingir essa expansão de vendas externas a expectativa é de conquistar novos mercados: "Queremos avançar para Equador e Peru em 2023, essa é a projeção, porque já temos rede de concessionárias nestes países. Não pretendemos exportar para locais onde não temos o apoio de nossos concessionários".

Com relação ao PIB para o ano que vem a projeção é de crescimento abaixo de 1% na comparação com 2022, que deverá encerrar com expansão de 2% a 2,5%. A definição da taxa de câmbio para o ano que vem também é considerado um fator importante, definindo parte dos impactos nos custos para 2023. ■

"Conseguiremos crescer mais uma vez, com alta de 15% a 20% na produção, dedicando dois terços do volume total para o mercado interno e um terço para exportações."

Lance Walters, presidente

Euro 6 tende a reduzir produção e vendas

Iveco segue em busca de maior participação no mercado de veículos comerciais mas prevê alta de preços e retração dos clientes em 2023

Por Márcio Stéfani

A Iveco segue seu rumo, para se estabelecer como uma das principais fabricantes de veículos comerciais no Brasil, anotando o maior crescimento em participação de mercado nos últimos anos, mas admite que o próximo traz desafios para o crescimento. A empresa trabalha com a expectativa de que vendas e produção de caminhões e ônibus serão menores em 2023 em razão da entrada em vigor da nova fase da legislação brasileira de emissões, o Proconve P8, que obriga à utilização de motorização Euro 6 e torna os veículos mais caros.

"Provavelmente o setor terá uma queda de produção de 5% a 10%, considerando todas as nossas faixas de veículos comerciais a partir de 3,5 toneladas", projeta Márcio Querichelli, presidente da Iveco para a América Latina. "Imaginamos algo em torno de 140 mil caminhões e 24 mil ônibus."

A Iveco entende que a queda nas vendas domésticas poderá ser um pouco maior, de até 10%, com o mercado girando em torno de 127 mil veículos, divididos em 113 mil caminhões e 14 mil ônibus. Já as exportações, avalia Querichelli, seguirão estáveis em relação a 2022.

Para o desempenho da Iveco o executivo espera manter o crescimento sustentado: "Crescemos cerca de 26% nos últimos dois anos na região e esperamos



Divulgação/Iveco

continuar crescendo no próximo ano. Nossa expectativa é que tenhamos um resultado positivo no ano que vem, mantendo a expansão no mercado de transportes que estamos tendo nos últimos anos por meio de produtos e serviços que promovam o melhor custo operacional do mercado".

VARIÁVEIS

O executivo observa que a entrada em vigor do P8, com motores Euro 6, provoca aumentos de preços relevantes no ano que vem, como aconteceu com a transição do Euro 3 para o Euro 5, em 2012, o que acaba retraindo naturalmente o mercado:

"É uma tecnologia que agrega desempenho ao produto e traz ganhos ao meio ambiente, mas que precisará de um tempo de amortização dos investimentos da nossa parte e dos nossos fornecedores. Também é provável que o cenário interno, mesmo com o câmbio e a inflação mais estáveis, afete o custo de insumos e continue causando reajuste de preços em 2023".

O presidente da Iveco aponta, ainda, que o mercado poderá ter diferentes comportamentos, dependendo de variáveis econômicas e do segmento: "O agronegócio e a distribuição urbana, por exemplo, continuarão em destaque, mas o atual cenário eleitoral do Brasil, com um novo governo a partir de janeiro, poderá trazer impactos que ainda não podemos prever em outros segmentos importantes, como infraestrutura e construção civil".

A concessão de crédito, variável de extrema importância no mercado de veículos comerciais, segundo a Iveco manteve-se em alta ao longo de 2022: "A Iveco Capital, nosso braço financeiro, deve bater recorde de novos financiamentos neste ano e, para 2023, nossa projeção é que com a melhoria no custo operacional dos clientes o segmento continue pujante, com números crescentes de busca de crédito".

Já com relação ao problema de falta de componentes, notadamente de semicondutores, que afetou consideravelmente a produção automotiva neste 2022, Querichelli prevê que a restrição de fornecimento ainda trará reflexos negativos para o ano que vem: "É difícil fazer uma previsão de quando este problema terá fim, mas trabalhamos constantemente, junto aos fornecedores, para buscar soluções alternativas e manter o atendimento dos pedidos".

CONFIANÇA

Com todas essas variáveis à frente a Iveco reafirma seu plano de crescimento aqui: "Estamos passando por um ciclo de investimentos de R\$ 1 bilhão que irá até 2025. Temos um portfólio completo de caminhões, dos leves aos extrapesados,

"Provavelmente o setor terá uma queda de produção de 5% a 10%, considerando todas as nossas faixas de veículos comerciais a partir de 3,5 toneladas. Projetamos algo em torno de 140 mil caminhões e 24 mil ônibus."

Márcio Querichelli, presidente

uma ampla gama de minibus e chassis para transporte de passageiros e, vale destacar, estamos investindo no programa Brasil Natural Power, que tem o objetivo de desenvolver e produzir localmente veículos comerciais movidos a combustíveis alternativos".

Mais: "A produção de caminhões a gás em 2023 deverá impulsionar nossas vendas em um segmento que tende a crescer. Já temos essa tecnologia disponível na Argentina e no Brasil".

O Brasil Natural Power contempla iniciativas da Iveco, em princípio, com veículos movidos a gás natural e biometano, mas a empresa promete apresentar novidades em breve.

A Iveco está acompanhando de perto e participa ativamente das discussões sobre a próxima fase do Rota 2030. Segundo Querichelli a segunda fase do programa terá papel central em dois pontos: primeiro, na agenda de competitividade do setor e, segundo, na criação de condições para acelerar a introdução de novas tecnologias, em especial caminhões a biometano e eletrificados, o que deve acontecer em médio prazo no Brasil, com eletrificação nos segmentos de transporte urbano de carga e passageiros e uso de gás para o transporte rodoviário pesado. ■

Em busca da fatia perdida

Adversidades persistem mas Mercedes-Benz faz ajustes para reconquistar a liderança do mercado de caminhões

Por Soraia Abreu Pedrozo

A crise dos semicondutores abalou de maneiras distintas cada fabricante no País, a depender do mix de produtos e da quantidade de chips utilizada. A Mercedes-Benz está no rol das que mais sentiram o golpe este ano: precisou realizar diversas paradas na produção por falta de componentes que custaram alguns milhares de veículos e a perda de liderança no mercado de caminhões ainda em 2021.

Por isso o foco em 2023 é enxergar o passado pelo moderno espelho retrovisor com câmara de seu carro-chefe, o novo Actros, um dos mais afetados pela falta de chips, por causa do alto volume de tecnologia embarcada, e justamente um dos caminhões mais demandados no mercado brasileiro, que concentra metade da vendas em modelos pesados.

As adversidades persistem mas a Mercedes-Benz está utilizando ações definidas para tornar-se mais competitiva e retomar a liderança. Mesmo considerando que as expectativas não são das melhores para o segmento de pesados, diante da alta de preços esperada tanto pelo encarecimento dos insumos como pelo incremento da mudança de motorização para Euro 6 – para atender à nova fase da legislação brasileira de emissões Proconve P8, em vigor a partir de janeiro –, Roberto Leoncini, vice-presidente de marketing, vendas e pós-vendas, estima



Divulgação/MB

que o mercado em 2023 chegará a 100 mil caminhões.

Ou seja: as vendas deverão ser menores do que em 2022, quando se espera até 130 mil caminhões. Dados da Fenabrave apontam que este ano, até setembro, o volume de emplacamentos de veículos pesados foi praticamente o mesmo que em igual período de 2021, somando 107,2 mil unidades, sendo 92 mil caminhões, em queda de 1,8%, e 15,2 mil ônibus, em alta de 11,65%.

Neste cenário a Mercedes-Benz ocupa a segunda posição do mercado nacional de caminhões, com fatia de 27%, atrás da Volkswagen Caminhões e Ônibus, com 28%.



NO PRÊMIO AUTODATA

*Nossa tradição e alto
desempenho merecem
o seu voto!*

Reduza a velocidade, preserve a vida!

A MWM ESTÁ CONCORRENDO AO PRÊMIO
AUTODATA NAS CATEGORIAS:

POWERTRAIN

EXPORTADOR |
FORNECEDORES

*Quem nos traz até aqui é você.
Contamos com o seu voto!*



www.mwm.com.br



"Perdemos muito market share este ano por causa da dificuldade de entrega. Ou seja: não foi por causa da escolha do cliente mas, simplesmente, por falta de produto. Não fosse isto estaríamos muito melhor posicionados. A intenção é recuperar os 30% de participação no ano que vem."

MAIS COMPETITIVIDADE

A Mercedes-Benz também anunciou recentemente medidas para enxugar seus processos fabris e assim aumentar rentabilidade e competitividade. Isso envolve a decisão de terceirizar atividades como logística, manutenção, fabricação e montagem de eixos dianteiro e transmissão média, ferramentaria e laboratórios.

O enxugamento deverá custar 3,6 mil empregos – o equivalente a 35% do efetivo da fábrica de São Bernardo do Campo, SP –, mas Leoncini assegura que a intenção é realocar essas vagas em empresas da cadeia de fornecedores que atuam no ABC paulista. As negociações sobre isso com o Sindicato dos Metalúrgicos do ABC ainda estão em curso.

O executivo apontou que não é viável a atual alta verticalização de produção de caminhões de diversos portes: "A ideia é estar preparado para quando o mercado for alto e para quando ele cair. Senão fica difícil manter a empresa economicamente atrativa, principalmente para os acionistas".

O portfólio de produtos também será revisto e a linha Axor, de modelos semipesados e pesados, deixará de ser produzida. A ideia é que todas as famílias passem a usar a mesma eletrônica do Actros.

"O Axor tinha algumas restrições para fazer essa migração. Então não faz muito sentido manter essa complexidade dentro da fábrica, com uma eletrônica para 90% dos modelos e outra, antiga, para um modelo específico", explica Leoncini. O substituto será apresentado na Fenatran, de 7 a 11 de novembro.

SEM ESTOQUE DE EURO 5

A dificuldade em obter componentes reduziu a oferta de estoque de transição

"Perdemos muito market share neste ano por causa da dificuldade de entrega, não foi por causa da escolha do cliente, foi simplesmente falta de produto."

Roberto Leoncini, vice-presidente

de veículos Euro 5 que, pela legislação, só podem ser produzidos até dezembro. Com isso não se prevê intensa antecipação de compras, como ocorreu em 2011 na passagem do Euro 3 para o Euro 5:

"Pode ser que tenhamos uma surpresa se alguém tiver capacidade de produzir para estoque. Nós não esperamos isso, pois estamos batalhando para produzir o que já temos de demanda, então não sobrar tempo para fabricar nada a mais".

Para ônibus ele vê movimento de pré-compra de chassis, com frotistas tentando se proteger da alta de preços dos modelos Euro 6. Como a base de comparação é baixa o ritmo de crescimento das vendas deverá ser mantido em 2022, mas em 2023 a queda deverá ser inevitável.

O executivo avalia que um ponto a favor em 2023 é o fato de o Banco Central ter elevado os juros antes e agora sinalizar queda para o ano que vem, o que ajudará no acesso a financiamentos.

Outro alívio pode vir da queda do consumo na Europa e nos Estados Unidos, diante da disparada da inflação, alta dos juros e redução da oferta de gás russo por causa da guerra na Ucrânia. Este cenário poderá aumentar a disponibilidade de semicondutores: "Se estivermos crescendo o fornecedor olhará para o Brasil como uma possível balança para equilibrar sobra de chips por lá. Hoje o fabricante foge da gente, mas poderá passar a bater na nossa porta com módulos. Podemos começar a sentir algo nesse sentido quando o inverno começar e a energia encarecer". ■



A ZF acelera o mundo para o futuro da mobilidade.

Hoje, somos líderes globais em desenvolvimento e fornecimento de tecnologia para veículos comerciais e de passageiros. Contamos com um time de mais de 150 mil colaboradores, trabalhando nos 5 continentes e comprometidos com o objetivo de promover o melhor para a humanidade.

Mais que o discurso, vemos, pensamos e agimos por um mundo com mais autonomia e sustentabilidade, viabilizando o crescimento da eletromobilidade e de veículos autônomos.

Com gestos que vão dos mais simples aos grandiosos, nosso maior orgulho é saber que, quando o assunto é mobilidade, estamos trazendo para o hoje o amanhã que queremos para todos.



Novos ventos a favor

Após se ajustar à escassez de chips a Scania entra em 2023 com nova linha de veículos Euro 6 e otimismo embalado pelo agronegócio

Por Soraia Abreu Pedrozo

Passada a tormenta do fim do ano passado e do início deste a Scania conseguiu retomar seus planos de crescimento. A escassez de semicondutores acertou em cheio a fabricante de caminhões e ônibus, que se viu obrigada a redesenhar componentes e a reformular as compras, que antes eram dosadas de acordo com a demanda e foram alteradas para garantir a disponibilidade, com estoques. Feitos os ajustes e retomada a produção a visão, agora, é aproveitar as oportunidades.

Christopher Podgorski, CEO da Scania Latin America, afirma que as medidas compensaram em parte as perdas de produção: "Faz seis meses que tudo o que planejamos nós produzimos. Até o último dia de dezembro a produção está comprometida, entregaremos tudo o que está alocado".

Ainda serão veículos Euro 5, que só podem ser produzidos até o fim deste ano, depois entra em vigor o Proconve P8, nova fase da legislação brasileira de emissões, que exigirá o uso de motorização Euro 6, mais cara. Podgorski admite que, este ano, por falta de estoques, não será possível atender totalmente à corrida para comprar os modelos mais baratos, como aconteceu em 2011 quando houve a transição do Euro 3 para o Euro 5.

Em janeiro os trabalhadores do chão de fábrica saem de cena, em férias coletivas, e entra em campo a equipe que realizará a manutenção, validação e instalação final para a produção da linha de veículos com motorização Euro 6: "Nos onze meses seguintes temos que trabalhar sem interrupção, na capacidade máxima".

BRASIL EM VANTAGEM

Podgorski avalia que o Brasil tem características que podem contar a seu favor no atual contexto global: "A disrupção provocada pela guerra na Ucrânia trouxe vantagens ao País, que hoje parece um oásis em segurança energética e alimentar. Temos nossa coleção de problemas, mas esses dois pontos estão tirando o sono do europeu, o inverno está chegando e ele não sabe se terá gás para esquentar a casa, assim como se faltará alimento. E o investimento externo continua entrando aqui, e não só o especulativo: em processos produtivos".

É o caso da Scania, que para lançar a nova linha de caminhões e ônibus Euro 6 já gastou mais de dois terços de seu ciclo de investimento de R\$ 1,4 bilhão no período 2021-2024. Foram investidos R\$ 1 bilhão



Divulgação/Scania

para homologar os novos modelos e ampliar a fábrica de motores e de preparar a fábrica toda.

Diante da arrancada da inflação nos Estados Unidos e na Europa Podgorski observa que o País está em movimento contrário: "O Brasil tomou as medidas duras antes dos demais ao elevar as taxas de juros. Os outros países ainda estão em processo de fazer esse ajuste".

GARANTIA DO AGRONEGÓCIO

O CEO da Scania reconhece que o crescimento do PIB esperado para 2023 é inexpressivo. O mercado aposta em 0,5% mas ele lembra que no início de 2022 a previsão era tão negativa quanto agora, mas a expansão da economia deverá passar de 2%. Podgorski avalia que cada vez mais a economia está se deslocando da política, o que garante crescimento independentemente do resultado da eleição presidencial.

"O nosso negócio é umbilicalmente ligado ao agronegócio, um setor que pouco olha para a política. É afetado por políticas monetárias e pelo custo do capital, sofre com intempéries, mas a expectativa é que o Brasil atingirá o recorde de mais de 300 milhões de toneladas em grãos colhidos até abril do ano que vem, e a vasta maioria desse volume é transportada por meio de caminhões."

O executivo, entretanto, não arrisca projeções de vendas, porque uma possível recessão global pode afetar o caixa dos maiores compradores de caminhões do País: "A tendência é que os preços das commodities caiam e a receita do exportador não deverá ser tão atrativa como este ano". É um cenário que pode reduzir o apetite por renovações de frotas, especialmente para caminhões Euro 6 mais caros.

Pensando nesses momentos de alta volatilidade a Scania está diversificando a forma de vender caminhões com lançamento de planos de aluguel por assinatura, para locação de veículos a partir de fevereiro de 2023: "Como aprendemos não devemos por todos os ovos numa só cesta. É possível comprar com Finame, alugar, fazer leasing".

"O nosso negócio é umbilicalmente ligado ao agronegócio. A expectativa é que o Brasil colherá o recorde de 300 milhões de toneladas de grãos até abril, e a vasta maioria desse volume é transportada por caminhões."

Christopher Podgorski, presidente

ROTA TECNOLÓGICA

Sobre tendências tecnológicas de propulsão tudo segue sem mudanças em 2023. O carro-chefe da Scania segue sendo o diesel, mas com aposta nos novos motores Euro 6 cerca de 8% mais econômicos – que se somam aos 20% de redução de consumo obtida na nova geração de caminhões lançada no Brasil em 2019.

Também segue firme a oferta de veículos a gás, cujas vendas só não foram além das 1,4 mil unidades, sendo seiscentas para o mercado local, por falta de produto: "Estou convencido de que as tecnologias coexistirão. Por exemplo: no Mato Grosso eles têm gás natural vindo da Bolívia a R\$ 2. Claro que eles devem preferir o modelo. Aqui o gás está R\$ 6. É o custo da energia e a disponibilidade do combustível que vai determinar a escolha".

Mais: "Acredito que o biometano também terá um papel importante, porque o agro já descobriu como transformar resíduos em 15% a mais de receita. Era um descarte, um passivo ambiental, que virou um ativo verde e renovável".

Quanto aos elétricos Podgorski lembra que eles custam de 2,5 a três vezes o valor de um similar a diesel e, até agora, só foram tornados viáveis caminhões menores para entregas urbanas em curtas distâncias: "O romantismo da eletromobilidade passa pelo duro choque de realidade. Tem que fazer uma conta que, hoje, não fecha". ■

Mais razões para crescer do que para cair

Após renovação completa da linha de produtos VWCO prevê mercado de caminhões e ônibus em ascensão

Por Pedro Kutney

Usando a analogia do nível de um copo para descrever o desempenho de uma empresa e seu mercado, pode-se dizer que o copo da Volkswagen Caminhões e Ônibus está mais cheio do que vazio quando se olha para 2023. Roberto Cortes, presidente da empresa, comprova a tese com uma lista sobre sua mesa que enumera uma dúzia de fatores que constata o crescimento do setor de caminhões e ônibus no próximo ano, e outra com menos de meia dúzia de riscos.

"As vendas de caminhões devem fechar este ano no mesmo nível de 2021 e as de ônibus estão subindo mais, o que avaliza a projeção da Anfavea de crescimento de 2% nas compras totais de veículos pesados em 2022", observa Cortes. "Já para o próximo ano é difícil fazer qualquer previsão acertada neste momento, mas temos muito mais fatores positivos do que negativos no horizonte, o que nos leva a acreditar em um bom desempenho dos veículos comerciais em 2023."

Dos fatores que devem impulsionar o mercado brasileiro o executivo elenca vários, a começar pela melhora ou o fim da pandemia de covid-19, que deve

seguir com o término do ciclo de aperto monetário e taxa de juros em queda com a inflação mais bem comportada, permitindo a retomada do crescimento perdido em 2016/2017 que foi interrompida pela pandemia em 2020.

Cortes também prevê a continuação do impulso nas compras de caminhões por setores do agronegócio – que deve continuar a concentrar no segmento de extrapesados mais de 50% das vendas



Divulgação/VWCO

de caminhões no País –, construção civil e entregas urbanas, execução de obras de infraestrutura, avanço crescente das exportações, necessidade de renovação da frota que envelheceu, continuidade das compras de ônibus pelo programa Caminho da Escola, regulamentação do Renovar que poderá tirar caminhões velhos de circulação e, por fim, novas ofertas de negócios em ascensão, como as assinaturas para locação de veículos comerciais.

"Todos esses fatores positivos estão sobre a mesa e devem acontecer independentemente de qual seja o governo eleito em outubro", assinala Cortes, para justificar seu otimismo sempre acima de qualquer pessimismo.

Na bem mais curta lista de riscos ao crescimento em 2023 Cortes cita os mesmos problemas que já afetaram o desempenho este ano. Estão no horizonte possíveis novos surtos da covid-19 que fazem países, como a China, decretarem fechamentos de cidades inteiras, bem como os efeitos colaterais da guerra na Ucrânia que contrata crise energética na Europa. Também seguem preocupantes as variações de entrega de insumos e componentes, especialmente os semicondutores.

A entrada no mercado dos novos veículos com motorização Euro 6, para atender à legislação brasileira de emissões para veículos pesados Proconve P8 que entra em vigor a partir de janeiro, é outro fator que pode resfriar o mercado devido aos preços de 15% a 20% mais altos dos novos modelos: "Preço mais caro é um fator de contração, mas com o tempo o mercado se ajusta porque o consumidor também entende os benefícios que as novas tecnologias trazem".

O presidente da VWCO diz esperar crescimento moderado da economia em 2023, com avanço do PIB em torno de 1,5%, "o que será um resultado interessante para o mercado de caminhões e ônibus". Ele espera ainda que a inflação medida pelo IPCA recue para a casa de 5%, fazendo a taxa básica de juros, Selic, também descer para cerca de 9% no fim do ano que vem, com cotação do dólar estável em R\$ 5,25.

"É difícil fazer qualquer previsão neste momento, mas temos mais fatores positivos do que negativos, o que nos leva a acreditar em um bom desempenho dos veículos comerciais em 2023."

Roberto Cortes, presidente

BOA PREPARAÇÃO PARA 2023

A VWCO entrará no próximo ano bem preparada, com o portfólio de produtos completamente renovado após concluir o maior programa de desenvolvimento de novos veículos de sua história de 40 anos, que envolveu investimentos de R\$ 1 bilhão, ou metade do programa de R\$ 2 bilhões no período 2021-2025.

A linha 2023 de veículos chega com o lançamento de mais de trinta novos caminhões com motores Euro 6, mais potentes e econômicos, combinados com a adoção de novas tecnologias. A família de chassis de ônibus também foi renovada: "Este investimento que fizemos nos dá segurança para aproveitar todas as oportunidades do mercado, pois os clientes vão atrás de produtos que agregam valor ao negócio".

Sobre o R\$ 1 bilhão que ainda falta gastar do ciclo de investimento Roberto Cortes informa que serão direcionados principalmente para a renovação constante de produtos e adoção de mais tecnologias, incluindo eletrificação, sistemas de assistência e direção autônoma, caminhões autônomos e, cada vez mais, digitalização e conectividade.

Preço maior, mercado menor

Alcides Cavalcanti, diretor de caminhões da Volvo, acredita em redução no ritmo do mercado no primeiro semestre

Por André Barros

A evolução da legislação brasileira de emissões para veículos pesados, o Proconve P8, que entra em vigor a partir de janeiro com o uso de motores Euro 6, deve derrubar as vendas de caminhões no mercado brasileiro em 2023, especialmente no primeiro semestre, na opinião de Alcides Cavalcanti, diretor executivo de caminhões da Volvo no Brasil.

A queda Cavalcanti não sabe precisar de quanto será porque, segundo ele, também há pontos positivos que podem puxar as vendas para cima, especialmente os bons ventos do agronegócio. A expectativa é de safra recorde no ano que vem, acima de 300 milhões de toneladas de grãos, e

esses produtos precisarão de transporte para portos e mercado interno: "E o caminhão é fundamental nessa operação".

A Volvo segue as projeções macroeconômicas capturadas semanalmente pelo Boletim Focus do Banco Central: crescimento do PIB na casa dos 0,5% em 2023, com inflação controlada na faixa dos 5%, início de redução do ritmo da taxa Selic, podendo perder até 2,5 pontos percentuais até o fim do ano que vem, e câmbio em torno de R\$ 5,20.

Analisando de forma setorial Cavalcanti diz que o Brasil deverá manter a "sua privilegiada posição de grande fornecedor global de alimentos e proteína animal, o que deve continuar impulsionando as vendas de caminhões. Há também boa demanda em outros setores como mineração e construção civil".

Fatores que podem prejudicar a equação são os preços subindo e o cenário de falta de insumos, que afeta a toda a indústria mas, no caso da Volvo, teve impacto menor em 2022. Por isto uma redução nas vendas no ano que vem não pode ser considerada uma notícia tão desanimadora.

BOM RESULTADOS EM 2022

A companhia projeta comemorar, em 2022, volume recorde de vendas para os caminhões produzidos em Curitiba, PR. Até este setembro, no mercado brasileiro, segundo Cavalcanti, a cada quatro cami-



Divulgação/Volvo

A maior
fábrica de filtros
da América Latina
quer te levar além.

#VÁ MAIS LONGE

O FUTURO É TECFIL



Com produtos de alta performance para
as linhas leve, pesada, moto e agrícola,
a Tecfil é a sua melhor escolha.

**Tecnologia, desempenho e durabilidade
para ir sempre mais longe.**

Tecfil®

0800 800 6964



@tecfil



/tecfil.filtros

tecfil.com.br

“Vemos um mercado total menor no primeiro semestre. Com volumes significativos porque o mercado brasileiro é muito grande, mas será menor do que o deste ano.”

Alcides Cavalcanti, diretor de caminhões

nhões acima de 16 toneladas vendidos no mercado um foi Volvo.

A empresa liderou com folga o segmento de modelos pesados no acumulado de janeiro a setembro, com mais de 14 mil unidades vendidas e crescimento de 7,3% com relação a igual período de 2021, diante do mercado total em queda de 4,6%. Nos semipesados o desempenho também foi positivo: 3,9 mil vendas, avanço de 49,3% na mesma base de comparação, enquanto o segmento, no total, cresceu 4,8%.

As exportações também foram ponto de destaque, embora o Brasil ainda represente a grande parte do volume produzido. Segundo Cavalcanti 86% das vendas foram no País e 14% para mercados externos, com Chile e Peru com suas demandas da mineração puxando as vendas. A companhia projeta que o mercado latino-americano encerre o ano com 98 mil caminhões acima de 16 toneladas vendidos, com a Volvo mantendo a participação atual dos 25%.

O ANO QUE VEM

Para 2023, segundo o diretor, “vemos um mercado total menor no primeiro semestre. Teremos volumes significativos, porque o mercado brasileiro é muito grande, mas será menor que o deste ano”.

Além da tecnologia Euro 6 que aumenta os preços dos caminhões a indústria passa, segundo Cavalcanti, por um momento de elevação dos custos

das matérias-primas: “Desde o início da pandemia temos enfrentado fortes altas dos insumos, principalmente aço, pneus e semicondutores. Além disso a cadeia logística tem sofrido enorme pressão, com a diminuição de oferta de navios e o consequente encarecimento dos fretes. Infelizmente temos de repassar parte desses aumentos ao mercado”.

Em âmbito regional Cavalcanti enxerga cenário nebuloso. Como a demanda da América Latina vem principalmente dos transportadores de commodities um eventual tropeço na economia global, que passa por instabilidade, pode afetar o desempenho: “Ainda não sabemos como será o perfil do mercado mundial no ano que vem e qual será o apetite por estas commodities, nem como esse comportamento afetará os mercados latino-americanos”.

A boa notícia vem dos fornecedores de semicondutores: o executivo diz acreditar em cenário de melhor previsibilidade em 2023, mas ainda com problemas em toda a cadeia, embora de forma mais atenuada.

FUTURO DO TRANSPORTE

Enquanto na Europa os caminhões elétricos Volvo são realidade no mercado brasileiro o foco é tornar os motores a combustão mais eficientes, segundo Cavalcanti. Evolução já foi vista na linha Euro 6 recentemente apresentada e que começa a ser produzida em Curitiba no primeiro bimestre de 2023: cálculos da companhia indicam que reduz, em média, 8% no consumo de diesel.

“Eles continuarão sendo por algum tempo a melhor opção para o transportador, enquanto as demais alternativas ganharão mais peso à medida que a infraestrutura melhora, com destaque para a eletromobidade.”

De maneira global a Volvo trabalha no desenvolvimento das duas frentes: tornar os motores a combustão mais eficientes e na eletrificação do portfólio com foco em curtas e médias distâncias. No caso das longas distâncias a solução será as células de combustível de hidrogênio. ■

Solidez
e
Confiabilidade



Gestão Integrada
Real Time - SAP/ERP



Estoque de
Segurança e
Pontualidade
nas Entregas



Robustez no
Processo Produtivo



Rastreabilidade
e Qualidade
Assegurada



CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.



Segura
e Legalista



Governança
Social e Ambiental



Moderna



Governança
Corporativa



Sustentabilidade



Licensed by



ERP SYSTEM
SAP



Rua Caramuru, 526
Diadema - São Paulo - Brasil
CEP: 09911-510
Tel: + 55 (11) 4043-4144
www.continentalparafusos.com.br
continental@continentalparafusos.com.br

Mais um recorde à vista

Previsão de maior safra de grãos da história puxa demanda por máquinas em 2023

Por Caio Bednarski



Divulgação/Case

Com projeção de colher 312,4 milhões de toneladas de grãos produzidos na safra 2022/2023, o que representará novo recorde histórico, segundo dados mais recentes da Conab, Companhia Nacional de Abastecimento, ligada ao Ministério da Agricultura, o agromercado brasileiro seguirá tão aquecido quanto sempre esteve na última década, com todas as condições de manter em alta a produção e as vendas de máquinas agrícolas no País.

A lista de pedidos já colocados este ano avançará para 2023, como confirmam Rodrigo Junqueira, diretor geral da AGCO América Latina, e Thiago Wrubleski, diretor de planejamento comercial da CNH Industrial. Junqueira projeta alta de 5% na produção de máquinas agrícolas no ano que vem, mas lembrou que o resultado pode ficar mais próximo deste ano, e Wru-

bleski optou por não cravar um número mas aposta em avanço.

Com relação ao mercado interno as expectativas também são positivas e o diretor da CNH Industrial projeta crescimento de um dígito sobre 2022, que fechará com expansão sobre 2021. Junqueira também aposta no avanço das vendas internas no ano que vem, mas sem projeções.

PRODUÇÃO LIMITADA

Mesmo com cenário positivo adiante as duas principais fabricantes de máquinas instaladas no País têm no radar alguns entraves que poderão afetar o desempenho: "A grande questão é se teremos componentes para elevar a produção em 2023 e atender ao crescimento do mercado. Dependemos dos nossos fornecedores e da sua capacidade para conseguir entregar as peças", diz o gerente da AGCO, que

cita pneus como um dos componentes em falta na linha de produção.

A CNH Industrial segue na mesma linha, afirma Wrubleski, mapeando como um dos principais entraves a questão da cadeia de fornecimento e logística: "O cenário global é muito incerto e ainda existe pressão enorme de custos na cadeia de suprimentos, e não sabemos até que ponto o mercado continuará puxando com o atual patamar de preços e possíveis altas futuras. Mas conversamos com nossos fornecedores e nos estruturamos para conseguir atender às vendas crescentes no ano que vem".

Em 2022 a disponibilidade de componentes já foi um problema para os fabricantes de máquinas agrícolas, que mesmo assim conseguiram elevar suas vendas em 23,6% no acumulado de janeiro a agosto, dado mais recente divulgado pela Anfavea, somando 42 mil 790 unidades comercializadas, incluindo tratores e colheitadeiras.

Os recursos disponíveis para financiar compra de máquinas no ano que vem também estão no radar, com expectativa de manutenção das linhas de crédito via Plano Safra, com foco nos pequenos e médios produtores e em juros subsidiados. Os grandes produtores já são atendidos pelos bancos privados, mas com taxas de

juros de mercado, cenário que deverá se manter para 2023.

As exportações de máquinas também deverão crescer no ano que vem, com alta moderada de um dígito porcentual esperada pelas duas empresas, expansão que será puxada pela maior produção agrícola em países como Argentina, Chile e Paraguai, com projeção de crescimento relevante de suas safras.

Com relação às projeções macroeconômicas as duas empresas utilizam os dados do Relatório Focus, do Banco Central, que projeta alta do PIB de 0,47% em 2023.

MÁQUINAS DE CONSTRUÇÃO

Já o segmento de máquinas rodoviárias de construção deve arrefecer o apetite recorde de 2022, com possibilidade de repetir o mesmo volume ou cair levemente. É o que prevê Thiago Wrubleski, da CNH Industrial, baseado nas questões políticas do País, que em 2023 terá o primeiro ano de um novo governo, o que influencia investimentos que aguardam liberação: "Se forem liberados temos espaço para crescer, mas o ano após as eleições costuma ser estável nesse mercado".

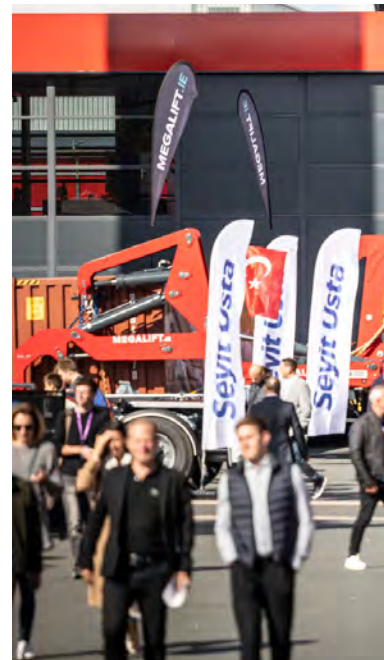
Em oito meses até agosto, dado mais recente, as vendas de máquinas rodoviárias somaram 25 mil 116 unidades, volume 33,3% superior ao registrado em igual período do ano passado, quando a expansão foi de quase 50% ante 2020.

Para as marcas da CNH Industrial, Case e New Holland Construction, a expectativa é de crescimento nas vendas e na produção, mesmo que o mercado não avance. O próprio agronegócio puxa parte dessa expansão, assim como o segmento de locação de máquinas e equipamentos e os investimentos realizados nas concessionárias em busca de crescimento orgânico.

Para as exportações a projeção é de volume estável em 2023, com possibilidade de leve crescimento. Desde 2021 países como Bolívia, Chile, Colômbia, Peru e Paraguai elevaram a demanda por máquinas de construção produzidas no Brasil. ■



Divulgação/AGCO



Eletrificação e gestão resumem o IAA de Hannover

A pandemia acelerou o desenvolvimento de veículos sem emissão e de diversos serviços que farão o caminhão perder o protagonismo nos próximos anos

Por Leandro Alves, de Hannover, Alemanha

Após quatro anos paralisado pela pandemia de covid-19, no retorno do maior e mais tradicional salão de veículos comerciais do mundo, o IAA Transportation 2022, quase não se viu ou ouviu outra coisa: eletrificação e gestão foram as palavras-chave que dominaram todas as exposições e conversas no evento.

O IAA 2022 tornou realidade o que a última edição do evento, em 2018, ainda tratava como futuro incerto para os caminhões. Nos 27 pavilhões do imenso centro de exposições de Hannover, Alemanha, a eletrificação foi protagonista com a apresentação ou o lançamento de diversos produtos, de vans e caminhões urbanos a extrapesados sem emissões, movidos pela energia das baterias.

Se alguns protótipos de caminhões elétricos abastecidos por células de hidrogênio representavam, no IAA, o destino final da mobilidade sem emissões previsto para a segunda metade desta década na Europa, os modelos elétricos carregados na tomada já podiam até ser encomendados.

Christian Levin, CEO global da Scania, disse que estava presenciando neste IAA “uma passagem definitiva para o trans-



Divulgação/FAA

porte mais sustentável e eficiente". Além de quatro modelos 100% elétricos disponíveis desde agora para o mercado europeu a Scania apresentou dois motores de 13 litros movidos a biogás-biometano, tecnologia já conhecida e comercializada no Brasil.

"Temos o compromisso no curto prazo de atender aos objetivos firmados no Acordo de Paris oferecendo 50% do nosso

portfólio de modelos movidos a eletricidade e 50% de opções com combustíveis renováveis."

ELÉTRICOS VÃO MAIS LONGE

Uma das primeiras novidades do Salão de Hannover foi a revelação do Mercedes-Benz eActros, seu primeiro caminhão elétrico para longas distâncias, com autonomia de 500 quilômetros. A escolha de três conjuntos de baterias de células de fosfato de ferro-lítio, LFP, com capacidade total instalada de mais de 600 kW/h, será a melhor configuração para os operadores, segundo a empresa, porque 60% dos transportes na Europa não superam os 500 quilômetros. O propulsor elétrico tem potência contínua de 400 kW, ou mais de 530 cv. A versão elétrica do Actros está programada para entrar em produção na Europa apenas em 2024.

Mas a Mercedes-Benz mostrou outras novidades com propulsão neutra de CO₂, como o cavalo-mecânico eActros 300 com autonomia de até 220 quilômetros que já está mais adiantado: a produção começa no segundo semestre de 2023. Também lançou os caminhões leves eCanter alimentados por motores elétricos de 110 kW ou 129 kW, também com um novo tipo de conjunto de baterias modulares LFP





que oferecem opções com autonomia de até 70, 140 ou 200 quilômetros com uma única carga.

Para Martin Daum, CEO da Daimler Truck, a empresa enfrentou dificuldades na pandemia mas conseguiu avançar "à toda velocidade com a transição para o transporte neutro em CO₂, e neste ano já contamos com oito veículos de produção em série totalmente elétricos à bateria em nosso portfólio".

CÉLULAS DE COMBUSTÍVEL

Uma das maiores expectativas neste IAA foi o momento da primeira aparição, na Europa, dos veículos da novata Nikola, empresa que em 2019 firmou parceria com a tradicional Iveco para o desenvolvimento de caminhões elétricos com células de combustível a hidrogênio, os FCEV.

Além da revelação do Nikola Tre FCEV para longas distâncias com autonomia de até 800 quilômetros, a ser lançado no segundo semestre nos Estados Unidos e em 2024 na Europa, também foi apresentada uma versão elétrica a bateria do modelo, com carregamento na tomada,

que já está disponível para receber pedidos. O Nikola Tre BEV tem autonomia de 530 quilômetros e motor elétrico de 480 kW, ou 645 cv.

"Hoje estamos fazendo história com os primeiros produtos para o mercado europeu da poderosa parceria da Iveco com a Nikola Corporation", disse Luca Sra, presidente da unidade de negócios de caminhões do Grupo Iveco.

A propósito: a Iveco tem intensificado a cooperação com várias empresas e o resultado de outra parceria foi um dos destaques em seu estande na forma de um utilitário Daily elétrico com sistema de célula de combustível da Hyundai. Trata-se de um protótipo com seis tanques com capacidade combinada de armazenamento de 12 kg de hidrogênio. O sistema tem 90 kW de capacidade e motor elétrico de 140 kW. Com peso bruto de 7,2 toneladas e carga útil de 3 toneladas terá autonomia de 350 quilômetros. O tempo de reabastecimento dos tanques é de 15 minutos, segundo a Iveco.

Mesmo ainda distante da oferta comercial na Europa esta parceria com a

Hyundai pode ter implicações no Brasil. Márcio Querichelli, presidente da Iveco para a América do Sul, disse em Hannover que mantém conversas com Ken Ramirez, presidente da Hyundai na região, para observar outras possibilidades de sinergia: "É apenas o embrião de um diálogo que pode evoluir no futuro. Mas são essas oportunidades de contato que uma parceria nos oferece".

A Volvo também apresentou seu modelo movido a célula de combustível, que roda em testes e deve começar a ser produzido em série em 2025. Mas os destaques foram os elétricos que utilizam baterias recarregáveis: teve início a produção em larga escala dos modelos FH, FM e FMX extrapesados para longa distância, sem emissões e com capacidade de carga de 44 toneladas.

Marcas tradicionais como MAN, DAF e Ford – esta com a van Transit elétrica e seus veículos pesados produzidos na Turquia – também exibiram em seus es-

tandes veículos comerciais movidos a eletricidade. Eles confirmam: o presente do transporte sobre rodas na Europa já é elétrico.

MAIS FOCO NOS SERVIÇOS

Mais do que nunca o IAA está mudando o foco de produtos para serviços. Em muitos stands as apresentações sobre as mais diversas ofertas de serviços para o transporte ocupam espaços generosos, quando não são protagonistas. Espalhadas pelos pavilhões encontravam-se startups especializadas somente na gestão dos ativos dos transportadores, novidade que tem chamado a atenção, inclusive, de executivos das fabricantes de caminhões. É a concorrência encontrando novos modelos de negócios num setor tão tradicional como o transporte sobre rodas.

Na Europa há espaço para startups totalmente desconhecidas conquistarem muitos clientes porque esses conceitos de gestão da operação estão mais maduros





para os transportadores e embarcadores, que buscam melhorar seus resultados apostando na tecnologia e uma visão mais apurada de todas suas atividades.

Os serviços oferecidos pela Ford Pro, por exemplo, exploram o transporte urbano de curtas distâncias, inclusive com vans elétricas. Ted Cannis, CEO da divisão, disse que o faturamento dessa modalidade de negócio vem crescendo 60% nos últimos dois trimestres consecutivos. Sua unidade de negócios na Europa oferece gestão das atividades de transporte com o uso da telemetria para monitoramento constante e consultoria exclusiva para os investimentos e financiamentos dos clientes na frota: "Conseguimos atingir índices de redução de custos que vão de 10% a 20% e oferecemos essa possibilidade da gestão do financiamento, que é muito importante para o futuro do nosso cliente".

A Scania, uma das pioneiras no segmento da gestão de frota e serviços co-

nectados dedicou a parte central do seu estande para mostrar o My Scania e o aplicativo Scania Driver que deverão "permitir o aumento da eficiência e da lucratividade".

A Iveco criou sua própria solução de serviços conectados com a GATE, Green & Advanced Transport Ecosystem, uma startup do grupo que atuará como fintech e tansporttech oferecendo modelo de aluguel com tudo incluído e pagamento por uso para caminhões e furgões elétricos. Começa a operar em 2023 na Europa.

A Mercedes-Benz também acelerou na gestão lançando uma nova plataforma digital, a My TruckPoint, que oferece às empresas uma visão 360 graus das ofertas, encomendas de veículos e peças de reposição, inspeções, manutenção, contratos de serviço e serviços Fleetboard de telemetria para seus caminhões.

Tem ainda a plataforma TruckLive, que fornece acesso a serviços úteis, como gestão dos atendimentos e informações de



trânsito atualizadas e o eConsulting para os clientes dos caminhões elétricos com informações sobre a integração dessa frota, infraestrutura de recarga e conexão em rede para garantir eficiência ainda maior ao usar caminhões sem emissões de poluentes.

Essas foram apenas algumas das iniciativas que estavam distribuídas pelos pavilhões do IAA. Realmente a feira alemã é o centro do universo para o transportador e evoluiu bastante não apenas na revelação de produtos, mas nos serviços conectados. E parece ser só o começo dessa transformação. Alguns executivos apostam que, até 2030, os caminhões serão coadjuvantes na feira, apenas gadgets, ou aparelhos equipados com tecnologias que gerenciam todas as operações do transporte sobre rodas – inclusive o volante e o acelerador.

TEMAS DEBAIXO DO TAPETE

Se as novidades de Hannover apontam para o futuro próximo também é preciso notar que alguns temas importantes ficaram de fora da IAA este ano ou, no máximo, foram comentados à boca pequena para não chamar muito a atenção: foram as tecnologias de direção autônoma e o desenvolvimento de motores Euro 7 que ficaram de fora do campo de visão do evento.

A automação da mobilidade já teve mais status, quando compartilhava os holofotes com a eletrificação porque prometia resolver um problema que até agora perturba os transportadores: a falta de profissionais para conduzir os veículos. Mas no IAA 2022 as tecnologias de direção autônoma estiveram praticamente ausentes, parecem ter migrado para um futuro ainda mais distante do que se previa antes. São muitos entraves técnicos e de legislação que impedem o avanço da automação no transporte. Espera-se que até 2024 o tema volte a ter maior protagonismo.

Já a Euro 7, nova etapa de redução das emissões na Europa dos veículos com motor a combustão, está sendo discutida pela Comissão Europeia sem a participação

dos fabricantes. A legislação, que pode entrar em vigor em 2025, é motivo de indignação velada por parte dos executivos das empresas fabricantes de caminhões, que não veem sentido em investir no desenvolvimento de motores caros quando a tendência da indústria é migrar para a eletrificação. Poucos abordaram o tema com clareza durante os dias reservados à imprensa no IAA.

“Não faz o menor sentido investir para atender a Euro 7 pois a indústria precisa concentrar seus investimentos numa rota e essa rota é a da eletrificação”, protestou Mats Gunnarsson, vice-presidente executivo das operações comerciais globais da Scania, um dos poucos a falar abertamente sobre o tema.

A expectativa é que até o fim deste ano a Comissão Europeia apresente uma proposta, com reduções significativas de Nox e material particulado, hoje os principais poluentes do transporte rodoviário, além de tornar marginal a emissão de CO₂.

Motores Euro 7 com a utilização de combustíveis sintéticos podem mudar a rota da eletrificação, disseram alguns especialistas no IAA. Seria uma alternativa para atingir os objetivos do Acordo de Paris para as emissões a partir de 2035, quando, espera-se, os veículos a combustão interna deixarão de circular no continente europeu.

Os mais otimistas acreditam que a eletrificação de veículos comerciais de carga e de passageiros faz mais sentido nos centros urbanos, mas os caminhões e ônibus para transporte de médias e longas distâncias podem sobreviver com seus motores a combustão para além de 2035 caso sejam eficientes e a legislação, realmente, obrigue à redução a níveis muito baixos as emissões de CO₂, NOx e material particulado.

Mas quase todos dizem que é urgente uma definição e, assim como Gunnarson, preferem esperar a formalização dos legisladores europeus sobre a Euro 7 para dizer o que ocorrerá na Europa: “Estaremos preparados para atender a qualquer legislação”.

Volkswagen renova Polo e promete quinze lançamentos até 2025



Plano faz parte do ciclo de investimentos de R\$ 7 bilhões aprovado um ano atrás

Por Caio Bednarski e Pedro Kutney

Ao lançar a versão renovada do hatch Polo, em setembro, a Volkswagen divulgou sua nova ofensiva de produtos para o mercado brasileiro, desta vez com quinze lançamentos até 2025, incluindo modelos novos e renovados nacionais e importados, bicomcombustível flex, híbridos flex e elétricos.

Segundo Ciro Possobom, COO da Volkswagen do Brasil, os lançamentos são a estrutura mais importante do plano

Acelera VW 2025, apoiado no ciclo de investimento de R\$ 7 bilhões aprovado há cerca de um ano pela companhia para o Brasil e a Argentina no período: "Seguiremos com resultados financeiros sustentáveis", ele disse, em alusão ao primeiro lucro apresentado pela subsidiária após quase uma década de resultados negativos, o que garantiu a aprovação do novo aporte.

Os dois primeiros da lista prometida de lançamentos já estão nas concessionárias



Divulgação/VW



da marca: o sedã Jetta GLI, importado do México e lançado em abril, e agora o novo Polo. Um terceiro também já é conhecido e esperado para 2023, conhecido como projeto Polo Track, a nova opção VW de entrada para substituir o Gol, que será produzido sobre uma versão simplificada da plataforma MQB na fábrica de Taubaté, SP, que já está sendo preparada para receber o novo modelo e sua plataforma que dará origem a mais modelos.

A nova ofensiva sucede à anterior, iniciada em 2017 justamente com o Polo, que inaugurou a plataforma MQB no Brasil. A Volkswagen investiu R\$ 7 bilhões e fez vinte lançamentos em cinco anos, terminando em 2021 com o Taos.

Além dos lançamentos o ciclo de investimento também prevê a instalação, na fábrica de São Bernardo do Campo, SP, de um centro de pesquisa e desenvolvimento em etanol e biocombustíveis,

Preços e versões do novo VW Polo

Polo MPI
R\$ 82 mil 990

Polo TSI
R\$ 92 mil 990

Polo Comfortline
R\$ 102 mil 990

Polo Highline
R\$ 109 mil 990



que deve ser inaugurado ainda este ano. O plano envolve ainda a descarbonização das fontes de energia das fábricas, com conversões para o uso de biometano.

Este ano as fábricas da Volkswagen no Brasil estiveram no grupo das que mais sofreram com falta de semicondutores, com diversas interrupções de produção, principalmente em São Bernardo do Campo e Taubaté, o que fez a empresa cair da segunda para a terceira posição na tabela das marcas de veículos mais vendidas do mercado brasileiro, com queda nas vendas de janeiro a setembro da ordem de 20% em comparação ao mesmo período de 2021. Com a superação dos problemas e os lançamentos planejados a projeção é de retomada do crescimento e de participação.

NOVO POLO MAIS BARATO

Com mais equipamentos e preços mais baixos o Polo chegou à sua linha 2023 com visual renovado, na primeira reestilização da atual geração que começou a ser fabricada no Brasil em 2017. Vendido em quatro versões, com preços de R\$ 83 mil a R\$ 110 mil, houve redução de R\$ 6 mil e de R\$ 7 mil nas duas versões mais completas, Comfortline e Highline, o que reduziu também o seguro e, por consequência, o custo total de propriedade.

A versão 1.6 do Polo foi retirada da linha 2023. Agora o modelo de entrada é equi-

pado com motor flex 1.0 MPI aspirado de 84 cv e as outras três usam o turbodiesel 1.0 TSI que teve a potência reduzida de 128 cv para 116 cv. O câmbio é manual de cinco marchas para as duas configurações iniciais, enquanto as duas mais caras usam transmissão automática de seis velocidades.

O novo Polo recebeu mudanças visuais na grade frontal, que ficou mais fina na comparação com a do modelo anterior, ganhou novos faróis de LED e teve redesenhado o para-choque dianteiro. Na traseira só o para-choque e as lanternas mudaram um pouco, com nova assinatura luminosa, e o nome Polo agora está centralizado na tampa do porta-malas, seguindo a nova padronização dos modelos Volkswagen.

No interior os bancos foram redesenhados com inspiração nas versões GTS, integrando o apoio de cabeça ao resto do encosto. O painel também traz novo material de acabamento.

São de série em todas as versões quatro airbags, quadro de instrumentos digital, faróis e luz de condução diurna de LED, frenagem automática pós-colisão e monitor de pressão dos pneus. Na configuração topo de linha o quadro de instrumentos é maior, o ar-condicionado digital e com controle sensível ao toque, o sistema multimídia é o VW Play com novas funções, como sensor de chuva e sensores dianteiros de estacionamento. ■

QUANDO TUDO PARECE PERDIDO, SUA AJUDA VAI FAZER A DIFERENÇA

Seja doador de Médicos Sem Fronteiras



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

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

© Samuel Hauenstein Swan

Ajude Médicos Sem Fronteiras a salvar milhares de vidas.

**Seja um Doador Sem Fronteiras!
Doe assim que chegar ao seu destino.
Acesse msf.org.br**



Prêmio Nobel da Paz 1999

Eaton completa 65 anos no Brasil com mais investimentos

Fabricante de transmissões, engrenagens e válvulas automotivas ganha novos contratos e amplia operações

Por Caio Bednarski, de Valinhos, SP

A Eaton completou 65 anos de operações no Brasil, onde inaugurou sua primeira fábrica fora dos Estados Unidos em São José dos Campos, SP, em setembro de 1957. Hoje com cinco unidades industriais no País – quatro delas dedicadas à produção de transmissões, engrenagens e válvulas para fabricantes de veículos e máquinas agrícolas – a empresa comemora seu aniversário com a ampliação dos investimentos locais em cerca de 30% ao que havia projetado no início deste ano.

Sem revelar o valores Antônio Galvão, presidente da Eaton na América do Sul, observou que há cinco anos os investimentos da companhia vêm crescendo de um ano para o outro. A conquista de novos projetos no setor automotivo obrigou a companhia a elevar os aportes em suas linhas de produção, tanto para abastecer fabricantes de veículos no País como para exportar. A unidade brasileira fornece componentes para a própria Eaton em diversos países e 25% do faturamento anual vêm das vendas externas para outras fábricas do grupo e clientes.

Segundo Galvão a preparação para atender aos novos tipos de motorização,



Divulgação/Eaton

híbridas e elétricas, já começou no País, ainda que as projeções apontem para um avanço mais lento dos veículos elétricos. A expectativa da empresa é a de que apenas 5% das vendas no Brasil sejam de elétricos puros em 2030, em mercado que seguirá dominado por motores a combustão.

Os híbridos, eleitos como melhor opção em busca da descarbonização das emissões de veículos no Brasil, segundo análise da Eaton deverão ganhar maior relevância até 2030. Diante desse cenário

Os 65 anos da Eaton no Brasil

- 1957** Início das operações com a inauguração da fábrica de São José dos Campos, SP, atualmente dedicada à produção de válvulas para motores.
- 1980** 85% das transmissões no Brasil são Eaton.
- 1996** Aquisição da Clark e de sua fábrica de transmissões em Valinhos, SP.
- 2000** Inaugurada a fábrica de Mogi Mirim, SP, para atender contratos de manufatura de engrenagens para fabricantes de veículos leves e pesados.
- 2005** Aquisição da Pigozzi, de Caxias do Sul, RS, e sua produção de componentes para máquinas agrícolas.
- 2012** Eaton faz sua maior aquisição global com a compra da Cooper Industries, de componentes elétricos, adicionando às suas operações brasileiras a unidade Porto Feliz, SP, onde produz controladores de energia.
- 2016** Produção da primeira transmissão automatizada da empresa em Valinhos.
- 2018** Criação da divisão de eMobility, reunindo o conhecimento da Eaton nos setores elétrico e automotivo, passando a fornecer soluções também para veículos eletrificados.
- 2021** Início da produção de válvulas ORVR em Valinhos.

a empresa já dispõe de amplo portfólio global de componentes para modelos eletrificados, aguardando o aumento de demanda para uma possível nacionalização. Sua área de e-Mobility, responsável por atender o segmento eletrificado, já corresponde a 17% do faturamento anual no Brasil, com previsão de subir para 43% até 2030.

A Eaton também mantém em Valinhos um centro de pesquisa e desenvolvimento, referência global para desenvolver trans-

missões para picapes e caminhões leves, além de outras soluções voltadas ao mercado regional.

EXPANSÃO PARA VÁLVULAS ORVR

Uma das áreas em que a Eaton ampliou investimentos nos últimos anos é na produção de válvulas ORVR, instaladas em tanques de combustível para evitar a evaporação de poluentes. O componente começou a ser fabricado na planta de Valinhos, SP, em agosto de 2021. A nacionalização foi motivada pela nova fase da legislação brasileira de emissões para veículos leves, Proconve L7, em vigor desde janeiro deste ano, que também contempla limites a emissões evaporativas.

A Eaton já tem duas linhas de ORVR em operação em Valinhos e vai inaugurar a terceira, que está em fase de testes e validações. O início da produção em série está programado para o começo do segundo semestre de 2023. A nova linha é menor que as outras e 100% automatizada, uma das mais modernas da companhia no mundo.

Os componentes serão destinados para carros de passeio com motorização flex e tanques de combustível menores, cerca de 50 litros, por isso são mais compactos, para ocupar menos espaço e não comprometer a autonomia do veículo.

A ampliação vai de encontro à expectativa de demanda crescente pelo componente nos próximos anos. "Para atender os volumes que virão a partir de 2024 será necessário aumentar a nossa produção", disse Marcio Seleghein, gerente de estratégia de produto.

De acordo com as normas da fase atual do Proconve, 20% da produção nacional de veículos deverão obrigatoriamente adotar a ORVR a partir de 2023, avançando para 60% em 2024 e 100% em 2025. Com esta programação em vista, segundo a Eaton, uma nova expansão de linhas em Valinhos já está no horizonte, a partir do ano que vem.

Bridgestone eleva investimento no Brasil a quase R\$ 1 bilhão



Divulgação/Bridgestone

Subsidiária brasileira torna-se base de atendimento para todos os mercados sul-americanos

Por Márcio Stéfani

A Bridgestone aposta na recuperação do mercado latino-americano, incluindo o brasileiro, tanto para os negócios de fornecimento direto de pneus aos fabricantes de veículos como para a reposição. A subsidiária brasileira ganhou maior relevância no grupo e,

com isto, a expectativa é de crescimento substancial de produção e vendas, que neste ano já estão em franca expansão e que crescerão ainda mais em 2023 e, também, ao longo dos próximos anos, atraindo investimentos somados de quase R\$ 1 bilhão.

"No ano passado nossa produção já atingiu patamar maior do que o registrado em 2020 e, este ano, pelo que já produzimos e vendemos até agosto, temos a certeza de que, no mínimo, voltaremos ao volume que alcançamos em 2019", afirma **Vicente Marino**, presidente da Bridgestone América do Sul. Para além dos volumes, a rentabilidade também está aumentando: "Assistimos a uma crescente demanda, na região, por pneus de alto desempenho".

A filial brasileira e, principalmente, a fábrica de Camaçari, BA, cresceram em importância com a percepção positiva de evolução das vendas, mas também porque em 2020, no início do período da pandemia, a companhia tomou a decisão de reorganizar globalmente sua produção, escolhendo o Brasil como base principal de atendimento do mercado sul-americano, dedicando investimentos em modernização e ampliação.

Os investimentos já somam R\$ 970 milhões e foram realizados em duas etapas: a primeira, de R\$ 700 milhões, anunciada em meados do ano passado, e outra, de R\$ 270 milhões, no início de outubro. Os aportes têm o objetivo principal de aumentar substancialmente a capacidade de produção da Bridgestone no Brasil de 3,5 milhões de pneus em 2020 para 4,2 milhões já a partir do princípio de 2023.

"Este investimento faz parte do nosso planejamento de crescermos de forma sustentada no Brasil, focando nossos esforços na produção de pneus para o segmento premium e para veículos mais sustentáveis, notadamente elétricos e híbridos, o que reforça a posição estratégica do País para atender à nova necessidade de negócios globais da empresa."

EXPANSÃO

Inaugurada em 2006 a planta da Bridgestone em Camaçari emprega hoje mais de 1,3 mil pessoas. A segunda fase da expansão, que será realizada com o novo investimento, gerará mais 126 empregos e incluirá a adoção de novas tecnologias de produção, com a aplicação de conceitos de indústria 4.0 em ambiente digital.



Os esforços de ampliação da Bridgestone obviamente não param pelos lados da Bahia. Sua unidade de Santo André, SP, a primeira no Brasil e que produz pneus para caminhões, veículos de passageiros, máquinas agrícolas e máquinas fora-de-estrada, também foi modernizada e ampliada na última década e continua fazendo parte das discussões internas do planejamento da companhia.

"São segmentos importantes do mercado que não podem ficar de fora do nosso plano de ação", afirma **Damian Seltzer**, que no início de outubro foi apresentado como novo diretor geral das operações da Bridgestone no Brasil.

OUTROS OLHOS

Tanto Marino como Seltzer concordam que, com a perspectiva positiva de crescimento da importância do Brasil no contexto internacional, o País tem boa possibilidade de voltar a receber novos e importantes investimentos ao longo dos próximos anos, não só por parte da indústria de pneus mas, também, de outros setores da indústria e da economia.

A principal razão para essa atratividade são as incertezas que pairam hoje com relação ao futuro do desenvolvimento da China e dos países localizados no Leste Europeu. Marino observa: "O mundo hoje está vendo o futuro do Brasil com outros olhos".

A questão ambiental e de desenvolvimento tecnológico também têm papel importante no dia a dia da empresa: "Trabalhamos hoje com aterro zero em nossas quatro unidades no País e nossos laboratórios, inclusive no Brasil, estão trabalhando duro para em breve colocar no mercado pneus com ruídos mais baixos e compatíveis com a expectativa dos consumidores dos novos veículos elétricos e híbridos que estão chegando ao mercado".

Mais: "E no futuro, naquilo que chamamos de marco 2030, temos metas importantes já traçadas como, por exemplo, aumentar de forma substancial o uso de materiais reciclados e renováveis nos nossos produtos".

Caoa premia melhores fornecedores de 2021

Grupo reconheceu treze empresas que fornecem peças e serviços a suas unidades de negócios

Redação AutoData

O Grupo Caoa divulgou em setembro os vencedores da sexta edição de seu Prêmio Melhores Fornecedores, que reconhece as empresas que alcançaram o melhor desempenho em qualidade e custos no fornecimento de produtos e serviços, no decorrer de 2021, para todas as unidades de negócios da empresa, que envolvem duas fábricas de veículos: a Caoa Montadora em Anápolis, GO, onde são montados modelos Hyundai e Chery, e a planta da Chery em Jacareí, SP – que este ano paralisou as atividades industriais.

No total de treze empresas premiadas também foram reconhecidos os fornecedores das redes de concessionárias do grupo: Caoa Chery, Hyundai, Ford e Subaru.

"Durante 2021, em meio a diversas crises provocadas pela pandemia e pela dificuldade global no fornecimento de componentes, nossos fornecedores e parceiros se destacaram positivamente no fornecimento para as plantas da Montadora e da Caoa Chery", disse Ivan Witt, diretor de compras e serviços compartilhados da Caoa. "Estamos extremamente orgulhosos em manter essa premiação, além de reforçar aos nossos parceiros a importância deles."

6º Prêmio Melhores Fornecedores Caoa

- Pós-venda **Caoa**
Mahle
- Fornecedores Indiretos **Caoa Anápolis e Rede**
Material **Dürr**
Serviços **Waba**
- Fornecedores Indiretos **Caoa Chery Jacareí**
Material **New Artes**
Serviços **Affinity**
- Fornecedores Produtivos **Caoa Montadora Anápolis**
Fornecedor do Ano **Isringhausen**
Qualidade **lochpe-Maxion**
Inovação em Custos **Goodyear**
- Fornecedores Produtivos **Caoa Chery Anápolis**
Fornecedor do Ano **Michelin**
Qualidade **Petronas**
Inovação em Custos **Axalta**
- Fornecedores Produtivos **Caoa Chery Jacareí**
Fornecedor do Ano **Basf**
Qualidade **Michelin**
Inovação em Custos **Chemetall**

Segundo a empresa os vencedores alcançaram as melhores médias de notas em diversos quesitos, como qualidade, comprometimento, tecnologia, desempenho e preço competitivo. ■

Bosch reconhece fornecedores em tempos difíceis

Empresa entregou o Prêmio Magneto de Ouro às dezesseis melhores empresas da cadeia de suprimentos

Redação AutoData

Prêmio Bosch Magneto de Ouro 2022

• Produtos e Serviços

Heller Máquinas Operatrizes
Karraro Indústria de Plásticos
Klabin

Ridarp Construções
Sandvik Coromant

• Peças e Componentes

Factoplast
Fagor Ederlan
Metalúrgica Hassmann
Metalúrgica Schwarz
Ppe Fios Esmaltados
Rudolph Usinados
Scheuermann & Heilig

Sulbras Moldes e Plásticos
Tessin

thyssenkrupp Metalúrgica Campo Limpo
Zanettini Barossi

Após dois anos on-line a Bosch voltou a reunir seus fornecedores presencialmente, na sede em Campinas, SP, para entrega do Magneto de Ouro, prêmio que reconhece os melhores parceiros da cadeia de suprimentos da empresa no Brasil. Para o evento, ocorrido em 20 de setembro, a Bosch escolheu o tema Moldando o Futuro Juntos para mostrar suas metas e estratégias.

Para Giuliano Ampudia, diretor de compras, qualidade e desenvolvimento de fornecedores na América Latina, o um conceito do evento "é de extrema importância diante de um cenário tão desafiador e imprevisível como o que estamos vivendo, quando é fundamental termos parceiros ao nosso lado que tenham como objetivo criar caminhos, fortalecer parcerias e construir um novo futuro". Ampudia acrescentou ainda que um dos objetivos da Bosch na região é "ter uma cadeia de suprimentos conectada e digitalizada".

Gastón Díaz Perez, presidente da Bosch América Latina, agradeceu o empenho dos fornecedores diante do cenário difícil dos últimos anos: "Juntos enfrentamos grandes desafios, dentre os quais os logísticos, a falta de componentes e interrupção e variação de volumes de produção. Mas saímos fortalecidos por causa do comprometimento de nossa cadeia de fornecedores. Esta premiação é uma forma de reconhecermos os esforços realizados nos últimos anos".

Este ano o Prêmio Magneto de Ouro foi entregue aos dezesseis melhores fornecedores da Bosch em duas categorias: Produtos e Serviços e Peças e Componentes.

O nascimento da edição Perspectivas, em três atos

O faro jornalístico apurado, atento às necessidades dos leitores, e um pouco de sorte levaram AutoData a criar as edições com as expectativas dos atores da indústria

Esta revista sob seus olhos é a vigésima-nona edição Perspectivas de AutoData. No ano 1 desta publicação, quando a palavra digital ainda era associada a rudimentares rádios-relógio, alguns relógios japoneses de pulso ou aos futuristas – para a época – quadros de instrumentos dos Chevrolet Monza e Kadett, não houve esta abordagem específica para checar as expectativas dos principais atores da indústria automotiva sobre o ano seguinte. Em todos os anos seguintes AutoData abordou o tema.

No começo, quando se tratava de uma newsletter quinzenal, não havia espaço para análises minuciosas de cada empresa com as projeções do próximo ano. A primeira tentativa de se fazer isto, em 1993, não teve tanto planejamento nem a abrangência atual. Vicente Alessi Filho, um dos fundadores e editor da publicação à época, lembra que “algum executivo sugeriu que fizéssemos reportagens com projeções das empresas fabricantes de motores e achamos uma boa ideia produzir um caderno só com este tema”.



PRIMEIRO ATO

O primeiro ato que deu origem à cobertura anual de projeções da indústria automotiva no País aconteceu em novembro de 1993, quando foi publicado o Balancos & Perspectivas 1, um caderno especial de dezesseis páginas com análises setoriais dos fabricantes nacionais de motores a diesel e, também, entrevistas com líderes





dessas empresas sobre o desempenho de produção, vendas, exportação e os desafios para ano seguinte.

O trabalho de reunir os números do setor, entrevistar os principais executivos das empresas, produzir todas as análises, diagramar as matérias e imprimir o caderno especial só pôde ser realizado porque as próprias fabricantes de motores abraçaram a ideia do projeto, com anúncios de Cummins, Iochpe-Maxion e MWM – sem este apoio talvez o que conhecemos hoje como Perspectivas AutoData jamais teria existido.

Naquela época os principais jornais tinham grandes equipes e davam espaço para a publicação de reportagens especiais sobre projeções para os negócios do setor industrial nacional: "E faziam isso muito bem", como lembra Alessi, que colocou para os sócios-pioneiros o desafio de realizar no ano seguinte um trabalho no mesmo padrão, se não melhor, que os de O Globo e da Gazeta Mercantil.

SEGUNDO ATO

Foi assim que, em outubro de 1994, surgiu sem muita pompa nas páginas de AutoData as reportagens identificadas como Perspectivas 95. Após todo o esforço de entrevistar os presidentes de todas as entidades do setor e das fabricantes de automóveis e caminhões instaladas no Brasil, a primeira edição Perspectivas

teve uma tímida chamada na capa. Nem mesmo a palavra perspectiva foi utilizada. Outros assuntos importantes como o futuro da Autolatina e os planos da GM para buscar a liderança de vendas, tiveram maior destaque na edição.

A decisão de publicar as reportagens sobre as perspectivas do setor para a segunda edição quinzenal da então newsletter de outubro, em vez de manter em novembro, como acontecera no ano anterior com o Balanço & Perspectivas de motores, foi um sucesso comercial. E isso definiu a continuidade do projeto: "Percebemos que esta poderia ser a edição mais forte do ano. Além de coincidir com o aniversário de AutoData também era um ótimo momento para as empresas falarem sobre seus objetivos para o ano seguinte".

TERCEIRO ATO

O terceiro e definitivo ato ocorreu em outubro de 1995, sob o título Perspectivas 96 estampando em espaço nobre da capa da edição 61, ano 4. O índice já indicava que aquela seria uma edição quase que exclusivamente dedicada ao tema perspectivas das empresas e entidades do setor, o que se tornou uma tradição dali em diante, tornando AutoData a única publicação brasileira que, até hoje, todos os anos faz a cobertura abrangente das projeções e expectativas da indústria automotiva no País.

Naquele 1995, pela primeira vez, uma edição quinzenal de AutoData chegou a 44 páginas e a incríveis 22 páginas de anúncios, de fabricantes de partes e componentes a grandes sistematistas, de fabricantes de automóveis a caminhões. Ficou claro para esses parceiros naquele momento: sempre é um bom negócio apoiar o jornalismo feito com seriedade e credibilidade para oferecer informações que contribuem para desenhar planos e caminhos das empresas.



AUTODATA

Balanços & Perspectivas

MOTORES

Há mais de cem anos surgia o primeiro motor diesel, com a grande vantagem de obter um rendimento energético bastante superior ao de seu equivalente a gasolina. Mas a novidade tinha, também, alguns inconvenientes. Como o barulho muito forte, a trepidação demasiada e a fumaça densa e fedorenta.

O caminho para o sucesso não foi fácil. Grandes nomes da história da indústria automobilística — Rudolf Diesel, Karl Benz, Clessie Cummins — tiveram muito trabalho para desenvolver esse engenho. A sua popularização no mercado americano aconteceu por meio dos caminhões, tratores e máquinas industriais. Na Europa também os automóveis foram motorizados com os diesel menores e muito potentes, com uma lógica economia de combustível e manutenção.

AO LEITOR, DOS EDITORES

No Brasil a afirmação dos caminhões movidos a diesel encontrou algumas resistências iniciais, pois os bons americanos — Chevrolet e Ford — tinham uma boa folha de serviços prestados com a gasolina. Mas a descoberta, pelos motoristas, de suas incomparáveis vantagens econômicas, praticamente selou a sorte de seu rival

energético. E foi com o empurrão do diesel que se construiu o Brasil de hoje. Na agricultura, acionando máquinas e grupos geradores, e no transporte, movendo caminhões, ônibus, locomotivas e barcos. Sua presença foi marcante, ainda, nas áreas de construção, nos garimpos, na indústria. A ponto de, há mais de dez anos, a indústria brasileira de motores ter alcançado a produção de mais de 200 mil unidades/ano. Mas hoje, neste ano de recuperação de 1993, mal passará das 150 mil.

A queda na demanda do mercado interno, nos últimos anos, colocou os produtores independentes de motores em uma situação muito difícil. Ao mesmo tempo em que tinham de investir para atender às normas antipoluição do Conama e dos mercados externos, também tinham de investir na produção enxuta, com novos métodos de planejamento, produção, desenvolvimento.

O resultado desse esforço compensou. O País dispõe de uma indústria de motores com produtos competitivos em preço com os japoneses. E em qualidade com europeus e americanos. Exporta blocos, cabeçotes e os mais variados componentes para os mercados mais exigentes. E ainda: desenvolvem tecnologia e fornecedores para os maiores fabricantes do mundo, a maioria dos quais representada no Brasil.

AutoData trabalhou muito para produzir este documento inédito, um caderno especial sobre a indústria de motores. Buscou ouvir todas as empresas do setor, em entrevistas ou por meio de questionário alcinchado de bíblia tal sua profundidade e extensão. E o **AutoResearch** segue incorporando em seu banco de dados um volume cada vez maior de informações, que retratam o setor automotivo latino-americano.



PARTE INTEGRANTE DE
AUTODATA Nº 21

Nota: As entrevistas desta edição foram concedidas a Fred Carvalho e Roberto Queiroz.

12
ESPECIAL

MP&A
EDITORA

Diretores
Fred Carvalho
S. Stefani
Sergio Duarte
Vicente Alessi Filho

AUTODATA

AutoData é publicação vinculada ao AutoResearch

Editor
Vicente Alessi Filho

Conselho Editorial
Fred Carvalho, S. Stefani, Sergio Duarte,
Vicente Alessi Filho, Mauro Forjaz,
Fernando Calmon, Rik Turner, Tide
Hellmeister

Planejamento gráfico
Luiz Carlos Mattos

DTP
Gau Cunha Bueno de Mattos

Editoração
Linea Graphica

Ilustração
Aldo Luiz Ambrozio

AUTODATA é uma publicação quinzenal reservada para assinantes, da MP&A Editora - Planejamento e Consultoria de Comunicação S/C Ltda. Redação, administração e assinaturas: R. Comendador Eduardo Saccob, 102, CEP 04601-000, Brooklin, São Paulo, SP, tels. (011) 531-7584, 542-4983, 241-5203 (fax). Os direitos são reservados. É proibida a reprodução e/ou redistribuição sem prévia autorização. É permitida a citação desde que identificada a fonte. Impressão: Exata Set. Jornalista responsável: Vicente Alessi Filho (MS SJPSP 4.874)

CONCORRÊNCIA ACIRRADA, PARCERIAS PRESERVADAS

Cada um a seu modo, os fabricantes de motores buscam implodir as atuais relações de parceria dos concorrentes. E ampliar seu leque de exportações.

A indústria de motores diesel no Brasil já teve dias melhores. Afinal, já produziu 220 mil unidades, há dez anos, enquanto que em 1992 não passou de 113,8 mil. Este ano, o volume mal passará das 150 mil e, para 1994, as perspectivas ficam em, no máximo, 155 mil. Na virada do século, quem sabe estaremos com 170 mil. “Mas, em se tratando de Brasil, tudo pode acontecer. Até uma grande virada no mercado de caminhões e tratores e estaremos, não mais que de repente, com a capacidade instalada totalmente ocupada”, avalia Lélío Ramos, diretor superintendente da Maxion.

A retração do mercado trouxe um acirramento ainda maior da concorrência dos fabricantes independentes de motores — Cummins, MWM e Maxion. Mas, por enquanto, sem nenhuma mudança nas parcerias veiculares já existentes. A Maxion é o fornecedor exclusivo da General Motors e a MWM equipa as picapes e caminhões Ford e Volkswagen nas faixas mais leves, enquanto a Cummins equipa os Cargo e os Volkswagen mais potentes.

Essa divisão mantém uma calma aparente entre os concorrentes, apesar de todos desenvolverem projetos especiais para demonstrações para as engenharias das montadoras que usam motores da concorrência. Então, existem picapes GM com motores



Dieter Entelmann

Cummins ou MWM, da mesma maneira que F-1000 com Maxion. Nos caminhões e ônibus, acontece a mesma coisa.

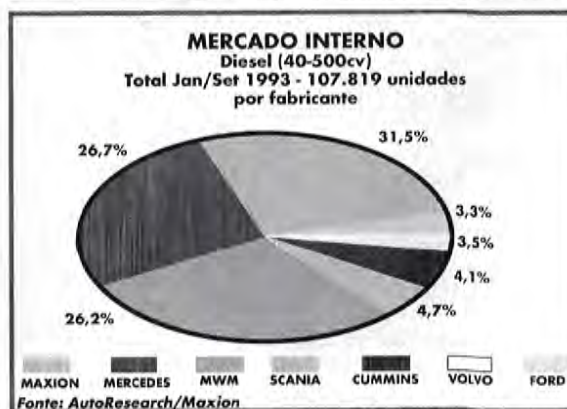
ÔNIBUS - A Mercedes-Benz domina há décadas o mercado de chassis para ônibus, sem contestação das outras montadoras, exceto pequenas fatias tiradas pela Scania e Volvo, principalmente nos chassis pesados. A experiência das marcas da Autolatina, com chassis desenhados de acordo com o gosto da clientela, faz tanto sucesso que a GM começa a projetar sua entrada neste segmento.

Teoricamente, a maior beneficiada com esta decisão seria a Maxion, sua

eterna parceira. Aliás, também produtora de longarinas e rodas. E, caso isto aconteça, finalmente as três independentes estarão no mercado de ônibus, pois a MWM fornece para os chassis da Autolatina e a Cummins equipa a Mafersa, embora pressione continuamente a holding da Volkswagen-Ford,

PICAPES - No segmento dos comerciais leves, mais conhecidos no mercado como caminhonetes, a disputa é forte entre Maxion e MWM. A liderança da GM deixa algumas dúvidas e certezas em Lélío Ramos: “No Brasil ainda se compra pela marca do produto e não do motor. Mas já começamos uma pesquisa na qual percebemos a importância de nossa marca na definição da compra de uma picape. Fornecemos os motores certos para a GM, tanto aspirados quanto turbinados”.

Este mercado representa cerca de 30% da demanda interna de motores, e a atenção dada pelos fabri-



associação das montadoras que já produzem no Brasil (veja na página 22).

INFORMAÇÕES – Será, também, o ano que marcará o início efetivo do processo de separação, dentro da Autolatina, das áreas tidas como estratégicas e que poderiam implicar na indesejável passagem antecipada de informações da Ford para a Volkswagen, e vice-versa (veja na página 26).

Um ano que poderá ser caracterizado, ainda, pela adoção de nova posição estratégica da General Motors no Brasil, com vistas a alcançar, ainda que com um ano de atraso, 30% da participação no mercado brasileiro pretendida por seu presidente, Mark Hogan (veja na página 30).

RECORDES – Será, além de tudo, a julgar pelos números preliminares com os quais todos estão trabalhando, um ano marcado por novos recordes. Recordes de produção, de importações, de vendas domésticas e, dependendo do comportamento da economia da Argentina – que hoje tem forte participação nas vendas externas do setor –, talvez até mesmo de exportações (veja box ao lado).

Tudo leva a crer que 1995 poderá ser, acima de tudo, o ano da consolidação de iniciativas como as que foram tomadas pela Scania em meados deste ano, de substituir gradativamente a linha de montagem tradicional por células de produção que possibilitam a parti-

E aos consumidores caberá o maior e melhor dilema: o quê escolher?

cipação bem maior dos funcionários nas decisões. Tudo a partir de negociações prévias com os trabalhadores e seus sindicatos, num processo que foi definido por Mauro Marcondes, diretor da empresa, como “um grande passo, um grande avanço”.

As perspectivas parecem permitir, em síntese, uma boa dose de otimismo com relação ao próximo ano. Mas a prudência recomenda não descuidar de algumas nuvens que insistem em

permanecer no horizonte, como é o caso do descompasso da oferta com a demanda nos populares, que ainda gera a cobrança de um sobrepreço tido como inaceitável pelo governo, hoje empenhado no sucesso do plano de estabilização econômica.

PRUDÊNCIA – É uma situação que, se não resolvida rapidamente pelas montadoras, por certo poderá levar a uma redução ainda maior das alíquotas de importação

de acordo com adverteências do governo.

A prudência igualmente recomenda maior cuidado nas relações com o setor de autopeças, um parceiro incondicional em toda a fase inicial do ciclo de modernização hoje atravessado pelo setor mas que, agora, começa a emitir sinais de que sua taxa de contribuição ao processo pode estar próxima do limite (veja na página 22).

É aos consumidores, de qualquer forma, a quem certamente caberá, em 1995, o maior de todos os dilemas. O maior e também o melhor. O dilema de ter que escolher seu automóvel, caminhão ou ônibus entre dezenas de marcas e centenas de modelos em oferta. Todos competitivos. Todos de primeiro mundo. Sem qualquer traço de semelhança com uma carroça.

FATIA DOS IMPORTADOS AUMENTARÁ

A falta de um melhor conhecimento acerca de quais serão, exatamente, as diretrizes do novo governo impede que haja consenso acerca do desempenho que pode ser esperado do setor automobilístico em 1995. Todas as montadoras trabalham, contudo, com a projeção de que as vendas do setor deverão apresentar um crescimento mínimo de 10% a 15%, tanto na área de automóveis quanto na de veículos comerciais, caminhões e ônibus.

O que varia, no caso, é a expectativa de cada uma com relação ao máximo que poderá ser alcançado. Há quem aposte em 15%. Mas há, também, quem arrisque previsões de 20%, 25% e até de 30%.

Ao prever um crescimento mínimo de 10%, vale ressaltar, todos já levam em consideração a hipótese, tida como mais provável, de que o novo governo tenderá a manter a economia em rédeas curtas, como forma de evitar a retomada da inflação via descompasso da demanda com a capacidade de oferta.

Ou seja: há o sentimento generalizado, no setor, de que a demanda reprimida é,

hoje, tão marcante que as vendas domésticas crescerão, no próximo ano, por mais que o governo mantenha as taxas de juros elevadas e o crédito limitado.

Também é relativamente comum, entre os executivos do primeiro escalão do setor, a impressão de que os automóveis importados deverão ficar com pelo menos a metade, senão a maior parte, do crescimento das vendas que será registrado em 1995. As vendas domésticas, em síntese, possivelmente apresentarão crescimento razoável no próximo ano. Mas a produção, nem tanto.

PERSPECTIVAS 96**CRISE. QUE CRISE? VEM
AÍ MAIS CRESCIMENTO.**

Por FRED CARVALHO e S. STÉFANI

A contínua romaria dos principais executivos do setor automotivo à Brasília pode dar a entender que exista uma grave crise no setor automotivo, com possíveis reflexos diretos nos planos de investimento.

Além disso, por mais que a empresa tenha se preocupado em ressaltar que estava resolvendo um problema estrutural interno,

as recentes demissões em massa da Mercedes-Benz certamente servem para dotar de cores ainda mais negras a visão do atual momento e do futuro do setor.

A realidade, no entanto, parece ser bem outra. Os principais executivos das várias montadoras apostam que as vendas domésticas de veículos vão crescer, no próximo ano, de 5% e 10%.

E, que, como a participação dos importados será menor, a produção nacional terá de crescer percentualmente mais do que o mercado para poder atender à demanda.

Todos dão mostras de encerrar o esfriamento do mercado em meados deste ano como meramente conjuntural. E demonstram acreditar que a estabilização da economia veio para ficar e que, assim, daqui para a frente volta o crescimento

**5 MILHÕES
DE CARROS
POR ANO**

Começa a ganhar corpo, no setor automotivo, a idéia de que a meta já estabelecida para 2 000 – de 3 milhões de veículos fabricados por ano – não é o limite, mas apenas um patamar intermediário a partir de qual um novo salto poderá ser dado, fortemente apoiado na economia de escala que então terá sido alcançada. Com isto, o Brasil chegaria ao ano 2 005 fabricando de 5 milhões a 6 milhões de veículos por ano.

Continua na pág 1 248

Pág 1 252

**COMPARAÇÃO DIRETA,
SEM MEIAS PALAVRAS**

A Ford retomou, neste outubro, a publicidade apoiada na comparação direta de produtos, sem meias palavras. Polêmica, a iniciativa – que mereceu resposta no mesmo dia por parte da General Motors – retrata a forte competição hoje existente no setor e pode, na prática, ser apenas um mero trailer daquela que poderá ser a principal marca registrada de 1 996: uma ferrenha, quase sangrenta, disputa de cada percentual de mercado.

A GM aproveitou-se, em sua resposta, do fato de os carros utilizados pela concorrente serem todos impor-

Ricardo Strunz,
da Ford

tados, e, portanto, sem contribuição para a indústria do País. Ricardo Strunz, diretor da Ford, explica, do seu lado que a escolha foi proposital para mostrar o preço competitivo. Pág 1 248

NESTA EDIÇÃO**AS PERSPECTIVAS DAS EMPRESAS**

Agrale	pág 1 257
Fiat	pág 1 258
Ford	pág 1 260
General Motors	pág 1 264
Mercedes-Benz	pág 1 266
Scania	pág 1 270
Volkswagen	pág 1 272
Volvo	pág 1 274



FIESTA - NÃO VOLTA 1 - NÃO VOLTA 2 - SCANIA ASSUME DE VOLTA -
INTRIGA É SEMPRE AMEAÇA À ÉTICA - ESTA BANDA VAI TOCAR 2 -
EX-WARD'S

AUTO DATA

Empresarial

WHB AUTOMOTIVE

Anuncia nova CEO e está preparada para atender os novos desafios da indústria automotiva nacional e internacional

128



USINAGEM



FUNDIÇÃO DE ALUMÍNIO



FUNDIÇÃO DE FERRO



FORJARIA

WHB AUTOMOTIVE ESTÁ PRONTA PARA OFERECER SOLUÇÕES INOVADORAS



Nova CEO da WHB, Magaly Hübner Busato, confirma que empresa está totalmente preparada para novos desafios da indústria automotiva

A WHB Automotive completará 30 anos de existência. Com sede em Curitiba, PR, é uma empresa com capital 100% nacional e especializada, desde a fundação, no desenvolvimento e produção de peças fundidas em ferro e alumínio, forjadas e usinadas. A empresa é uma das mais importantes fornecedoras de componentes vitais e de alta complexidade como blocos de motores, cabeçotes, tampas de cabeçotes, bielas, virabrequim, cubos de roda e ajustadores de freios para toda indústria automotiva nacional.

Focada em gestão profissional em linha com as mais avançadas práticas de governança corporativa,

a empresa criou, em 2017, o Comitê Executivo, responsável por tomadas de decisões de forma colegiada. Dentro desse processo, a companhia anunciou recentemente sua nova CEO, Magaly Hübner Busato, que ocupava a vice-presidência administrativa e financeira e também fazia parte do Comitê Executivo.

Economista com MBA em finanças, Magaly, que é filha do fundador da empresa, Sr. Teodoro Hübner Filho, construiu sua carreira dentro dos princípios de empreendedorismo que sempre foi a marca da WHB Automotive. A executiva, que nos últimos anos vinha sendo preparada dentro dos processos de Governança Corporativa, assume a posição de CEO e estará à frente das operações da empresa. A indicação faz parte de um processo natural e teve aprovação por unanimidade entre os membros do Conselho de Administração.

Magaly atua na empresa desde sua fundação. Nos últimos 18 anos esteve à frente da área financeira. Durante sua trajetória Magaly assumiu



Magaly Hübner Busato, nova CEO da WHB: “estamos preparados para atender os mercados nacional e internacional”

responsabilidades crescentes e vivenciou os mais variados tipos de movimentos que afetaram o mercado automobilístico nas últimas décadas. Todos os desafios enfrentados certamente contribuíram para lhe conferir a competência necessária para assumir esta posição.

“Iniciamos o processo de Governança em 2017, quando meu pai se afastou das operações e assumiu a presidência do Conselho Administrativo. Desde então as decisões eram compartilhadas pelos membros do Comitê Executivo formado por mim, por meu marido Roderjan Busato e por meu irmão Adriano Hübner”. De acordo com a executiva, a escolha de um CEO é parte natural deste processo e “certamente necessária para que a transição ocorra de forma planejada e organizada permitindo seguirmos adiante com a missão de mantermos a perenidade e os valores da empresa e sua preparação para o futuro, sempre priorizando os clientes e focando nas tendências do mercado”.

Para a executiva, a WHB está alinhada com as tendências do mercado automotivo na busca de soluções tecnológicas e sustentáveis. “Somos certificados pela ISO 14001 e IATF 16949, temos o Sistema WHB

de Produção (SWHBP) e várias iniciativas alinhadas com esta finalidade e que nos dá sustentação”.

A empresa também está totalmente preparada para atender as novas demandas das montadoras que passaram a buscar fornecedores locais altamente capacitados. “A WHB investiu e se preparou para atender a demanda de cinco milhões de veículo/ano, portanto nossas fábricas de usinagem e fundição de ferro, fundição de alumínio e forjaria estão com capacidades instaladas e preparadas para atender os programas de nacionalização dos clientes”.

Além disso, Magaly afirma que a empresa também está preparada para atender demandas internacionais. “Sempre acreditamos e continuaremos trabalhando para manter nossos segmentos cada vez mais fortes e preparados para atender os mercados nacional e internacional, permitindo-nos desta forma não ficarmos expostos às flutuações que nos deparamos sistematicamente em nosso mercado”.

A WHB vem se modernizando em seus processos fabris seguindo as mais avançadas práticas da Indústria 4.0 bem como da digitalização e conectividade. Diz Magaly: “temos sistemas de acompanhamento em tempo real da nossa produção, os apontamentos são todos automatizados, isso permite-nos o monitoramento da performance das fábricas e nos fornece subsídios para tomada de decisões rápidas e assertivas”.

Segundo a executiva, todos esses dados podem ser visualizados em um aplicativo em tempo real via dispositivos remotos (computador e celular). “Temos uma equipe especializada em automações utilizando robóticas e outras tecnologias de automação antenados com o que há de mais novo no mercado”. A WHB utiliza o sistema de manufatura digital onde todos os processos e os produtos são projetados virtualmente antes da produção entrar em linha, “isso diminui os problemas de forma antecipada e traz agilidade para o sistema de produção” finaliza a executiva.

Novo Range Rover chega a partir de R\$ 1,2 milhão

A nova geração do Range Rover, modelo mais luxuoso da Land Rover, chega ao Brasil por preços de quase R\$ 1,2 milhão a pouco mais de R\$ 1,6 milhão. As unidades encomendadas para 2022 já foram todas vendidas. Novas encomendas podem ser realizadas nas concessionárias, mas só para entrega em 2023. Inicialmente o luxuoso SUV será oferecido com duas motorizações: D350 MHEV, com sistema híbrido leve e 350 cv, e o novo P530 V8, que é 17% mais eficiente do que o anterior e gera 530 cv. Para 2023 a Land Rover já confirmou que trará ao País as configurações híbrida plug-in do Range Rover e, em 2024, a versão elétrica.



Divulgação/Land Rover

Volvo Cars oferece garantia vitalícia

Proprietários de carros Volvo, de qualquer ano e modelo, têm direito a garantia vitalícia tanto para peças adquiridas como para serviços realizados, a partir de agora, nas concessionárias da marca sueca. Segundo a Volvo Cars não existe limite para utilização do benefício, que abrange também itens de desgaste que requerem trocas periódicas, como filtros, pastilhas de freio e palhetas dos limpadores de para-brisa. A garantia vitalícia inclui modelos que já tiveram o período de garantia de fábrica expirado, desde que seja proprietário do veículo quem realizou o serviço ou troca de peça.

Iveco investe R\$ 60 milhões para difundir caminhão a gás

A Iveco está investindo R\$ 60 milhões no projeto Brasil Natural Power, para desenvolver infraestrutura para a circulação de caminhões e ônibus movidos por combustíveis alternativos no País. Sua solução inicial é o gás natural ou biometano, que alimenta o motor FPT Cursor 13 de 460 cv do cavalo mecânico Hi-Way NG 6x2 600S46T. Vinte unidades dos caminhões serão vendidas a grandes transportadores até 2023 e serão monitoradas pela Iveco. Participam do projeto, além da fabricante, a Abegás, Associação Brasileira das Empresas Distribuidoras de Gás Canalizado, que fará a ponte com a rede de postos para ampliar a distribuição de gás no Brasil, a ZF, fabricante da transmissão do caminhão, e a Bosch, que reunirá os dados do veículos para, junto com a Iveco, buscar melhorias na operação.

Massey Ferguson lança versão especial do trator MF 35x

Para celebrar seus 175 anos a Massey Ferguson lançou uma versão especial do trator MF 35x, que era importado para o Brasil e deu origem ao MF 50, primeiro modelo produzido no País pela companhia. A série especial será limitada a cem unidades. A edição histórica do MF 35x mantém suas características originais e traz novas tecnologias para melhorar o desempenho, caso do motor que tem injeção mais eficiente e do sistema de filtragem.



Divulgação/Massey Ferguson

Volvo cria locadora de veículos comerciais

Locadora Volvo é a nova empresa do grupo fabricante de caminhões, ônibus e máquinas de construção no Brasil. Antes com oferta apenas de ônibus rodoviários, agora a locadora passou a oferecer, também, caminhões e equipamentos de construção. O transportador terá à disposição pacote completo incluindo seguro e manutenção do veículo, em planos que vão de 24 a 60 meses e que podem ser cobrados por assinatura, quilômetros rodados ou horas trabalhadas. A empresa prevê grande demanda por locações no transporte de cargas e logística, em setores da indústria, no agronegócio, mineração, construção e florestal. O presidente da Volvo Financial Services na América do Sul, Carlos Ribeiro, afirmou que a oferta de aluguel amplia as oportunidades de crescimento para transportadores



Divulgação/Volvo

e embarcadores pois não há necessidade de investimento em ativos: "O locatário assume apenas as parcelas mensais, alocando estes pagamentos como despesa em seu balanço". O serviço já está sendo oferecido em algumas concessionárias Volvo e será gradativamente expandido.

Meritor lança eixo para puxar até 100 toneladas

A Meritor lançou eixo tandem MT-17X HE, High Efficiency, para equipar composições com até 100 toneladas de peso bruto total combinado, a maior capacidade de carga existente para transportes rodoviários extrapesados. O produto é aplicado a cavalos mecânicos 6x4 e 8x4. O modelo traz ainda, de acordo com a fabricante, o menor nível de óleo da categoria, o que permite reduzir os custos com manutenção.



Divulgação/Meritor

Randon e Gerdau investem R\$ 250 milhões para entrar na locação de pesados



Divulgação/Randon

A Empresas Randon e a Gerdau anunciaram a associação em uma nova empresa para operar com a locação de veículos pesados. O negócio recebeu investimento inicial de R\$ 250 milhões, com participação de 50% para cada grupo. A joint venture terá sede em São Paulo e sua formação está em fase de aprovação do CADE, Conselho Administrativo de Defesa Econômica. O foco será o aluguel de caminhões e carretas, buscando entregar soluções conforme as demandas de cada cliente. A rede de vendas do serviço terá apoio da rede de distribuidores Randon Implementos, com mais de oitenta pontos no Brasil.

Volvo inicia produção em série de caminhões elétricos pesados

A Volvo é a primeira fabricante a produzir em série caminhões elétricos pesados. A sueca já está fabricando as versões elétricas dos modelos FH, FM e FMX, modelos com capacidade para transportar até 44 toneladas de carga. A produção começou na fábrica de Tuve, Suécia, e em 2023 avançará para a unidade de Ghent, Bélgica. As vendas iniciam pela Europa, mas a companhia já divulgou que o segundo passo será avançar para outras regiões.



Divulgação/Volvo

BorgWarner começa a produzir turbos com rolamentos de esferas

A BorgWarner iniciou a produção de turbocompressores da série B70H em sua fábrica de Itatiba, SP, com rolamento de esferas, ball bearing, que gera mais economia de combustível e maior durabilidade, segundo a empresa. Para produzi-los no Interior paulista a unidade brasileira fechou parceria com a equipe da empresa em Bradford, Inglaterra, que compartilhou os conhecimentos do início do desenvolvimento da linha de produção, que é específica e flexível. Os rolamentos ball bearing são instalados nos mancais do turbo para garantir mais eficiência à turbina, o que reduz o consumo. Também torna mais rápida a resposta transiente, o tempo do torque e a capacidade de carga do turbo.



Divulgação/BorgWarner

Maxion Wheels investe US\$ 150 milhões em fábricas na Turquia

A Turquia foi o local escolhido pela Maxion Wheels, divisão fabricante de rodas da multinacional brasileira Iochpe-Maxion, para receber investimentos que superam US\$ 150 milhões no período de 2021 a 2025. O aporte contempla uma fábrica de rodas de aço para caminhões, que está pronta para ser inaugurada, e também unidade dedicada à produção de rodas de alumínio forjado para veículos comerciais, que estará ativa a partir do fim de 2024, com 45 mil m² e capacidade de 350 mil unidades/

ano, com possibilidade de dobrar o volume nos anos seguintes. Com o reforço na Turquia a capacidade total passará de 8 milhões de rodas para caminhões para 10 milhões, para atender clientes no Brasil e na Europa. A expansão inclui a recente adição de mais de 500 mil unidades para veículos comerciais no Brasil. A Maxion Wheels tem 10 mil funcionários em trinta unidades distribuídas em catorze países, de cinco continentes. O volume de produção anual supera 50 milhões de rodas.

VW Caminhões e Ônibus lança seu Constellation autônomo...



Divulgação/VWCO

A Volkswagen Caminhões e Ônibus investiu no desenvolvimento de um caminhão com direção autônoma para operar na colheita de cana. Um modelo pesado Constellation 31.280 8x4 foi especialmente modificado para a aplicação e está em testes em fazenda da Raízen no Interior de São Paulo. Foram incorporados vários sistemas que atuam em conjunto e dirigem o veículo em trajetória planejada e velocidade constante ao lado de uma colheitadeira que, ao mesmo tempo, corta a cana e despeja na caçamba do caminhão. Dentre os dispositivos necessários o

modelo VW tem direção assistida elétrica, transmissão automatizada Eaton de 12 marchas, controle de velocidade de cruzeiro e assistência de partida em rampas. Tudo é controlado pelo sistema de geoposicionamento em tempo real RTK, Real Time Kinematic, que identifica a posição do veículo e segue a rota pré-programada, com precisão de 2,5 cm. O sistema também faz uso de informações de um conjunto de câmaras, que substituem os retrovisores tradicionais e oferecem uma visão de 360° ao redor do veículo, inclusive para operações noturnas.

...sela parceria com importador na Jordânia...



Divulgação/VWCO

A Volkswagen Caminhões e Ônibus fez sua estreia no Oriente Médio ao estabelecer seu primeiro importador oficial na Jordânia. A marca será representada pela IA, Integrated Automotive, e os primeiros modelos a desembarcarem no país serão os das famílias Delivery e Constellation. A parceria dá sequência ao plano de ampliar a presença da montadora em outros continentes.

...inicia produção nas Filipinas e busca mais mercados em 2023

Uma linha de produção flexível para montar caminhões e ônibus foi instalada pela Volkswagen Caminhões e Ônibus nas Filipinas, com o objetivo de atender parte da demanda da região, antes atendida por exportações de veículos completos produzidos em Resende, RJ. A operação funciona com o envio de kits CKD do Brasil para as Filipinas, onde os veículos são montados pela Macc, representante oficial da VWCO e que já tinha a estrutura para estruturar a linha de montagem. O primeiro embarque, de vinte kits, já foi feito e a empresa projeta novos envios até dezembro. Oito ônibus também foram montados para rodar em testes com alguns clientes locais.



Divulgação/VWCO



Divulgação/VW

VOLKSWAGEN: SILVA

Fernando Silva é o novo diretor adjunto de vendas da Volkswagen do Brasil. Ele se reportará diretamente ao vice-presidente de vendas e marketing, Roger Corassa. O executivo tem 22 anos de experiência na indústria automotiva e já atuou em cargos de liderança na Fiat, Jeep e Ram no Brasil, sendo que seu último cargo foi o de diretor de vendas das últimas duas marcas. Seu currículo ainda inclui passagens nos mercados da Itália e dos Estados Unidos.



Divulgação/Tecfil

TECFIL: BÄRMANN

A Tecfil contratou o alemão Thomas Bärmann para ser seu novo CEO na América Latina. O engenheiro mecânico formado pela Fachhochschule Nürnberg, com MBA em gestão empresarial pela ESPM, será responsável pelo desenvolvimento das estratégias, inovação e implementação de iniciativas para promover o crescimento da fabricante de filtros automotivos. Bärmann tem mais de 25 anos de atuação global e ocupou posições de liderança na Alemanha e nos Estados Unidos. No Brasil presidiu a Click Automotiva. Foi também diretor de diversas áreas em empresas como Grupo Delga e Bosch-Siemens-Hausgeräte.



Divulgação/Continental

CONTINENTAL PNEUS: CORDOVA + GOMES

A Continental Pneus promoveu a troca de diretores de vendas de pneus de passeio regionais da América do Sul: Fabian Cordova, que desde 2009 exercia a função na Região Andina, que engloba Chile, Colômbia, Bolívia, Equador, Peru e Venezuela, passou seu cargo para Luiz Gomes para assumir o posto que era dele na liderança comercial do Mercosul. Com mais de 25 anos de experiência na indústria de pneumáticos, em diferentes países, Cordova ingressou na Continental em 1994, como coordenador de inteligência de marketing, tendo sido responsável por desenvolver a estratégia de mercado para a Região Andina.



Divulgação/Scania

SCANIA: MORAES

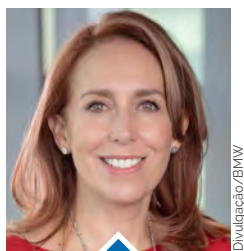
Paulo Moraes, engenheiro mecânico que ingressou na Scania como trainee em 2007, é o novo responsável pela área de vendas e marketing da operação industrial da Scania na América Latina, que inclui caminhões, chassis de ônibus, motores e distribuição de peças e serviços. O agora vice-presidente responde ao CEO Christopher Podgorski com a missão de manter o foco no cumprimento das metas de redução de emissão de poluentes dos veículos da marca. Nos últimos três anos Moraes dedicou-se a projetos de introdução da nova geração de ônibus e dos motores Euro 6 na América Latina.



Divulgação/JCB

JCB: JORDÃO

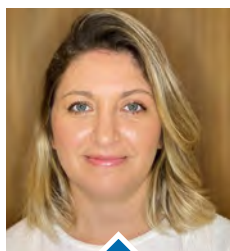
A fabricante de máquinas rodoviárias JCB anunciou que Renato Jordão da Silva é seu novo CFO, responsável pelas finanças da empresa no Brasil e na América Latina, incluindo a supervisão de contabilidade, administrativa e de tecnologia da informação na região. O executivo tem longa experiência na área e trabalhou em empresas como Embraer, de 2001 a 2014, e também da Padtec, empresa de tecnologia e telecomunicações.



Divulgação/BMW

BMW: MARU ESCOBEDO

Maru Escobedo, CEO do Grupo BMW México, foi apontada para assumir a presidência da empresa no Brasil, sucedendo a Aksel Krieger. O executivo, que comandava a operação no País desde 2018, será transferido para os Estados Unidos, onde a partir de 1º de dezembro será o vice-presidente regional da BMW no Leste da América do Norte, substituindo Tom Shanley, que assume o Oeste. Escobedo assume suas funções na sede da empresa em São Paulo em 1º de janeiro. Ela tem mais de vinte anos de experiência no segmento de luxo e ingressou em 1998 na subsidiária mexicana do Grupo BMW.



Divulgação/Bridgestone

BRIDGESTONE: ROBERTA GUERRA

Roberta Guerra foi nomeada CFO, executiva-chefe de finanças, da Bridgestone América do Sul. A executiva se reportará diretamente a Cleber de Sousa, diretor executivo de finanças da companhia para a América Latina. Ela trabalha há mais de vinte anos na área financeira e está na Bridgestone desde 2017. No início de 2022 assumiu a gerência financeira de operações comerciais para a América Latina.



Divulgação/Renault

RENAULT: TUCCI

Daniel Tucci assumiu em 1º de outubro a direção de recursos humanos da Renault do Brasil, da qual passa a integrar, também, o Comitê de Direção. Ele se reportará a Juan Ferrera, vice-presidente de recursos humanos da Renault para a América Latina. Formado em administração de empresas pela FAAP e mestre em filosofia pela PUC SP, Tucci soma mais de vinte anos de experiência na área de recursos humanos, tendo passado por empresas como Claro, Santander, Nike e GE. O executivo ingressou na Renault em 2019 como diretor de gestão de talentos para a América Latina. Passou por diversos cargos no RH.



Divulgação/Nissan

NISSAN: AREDIAS + ROMERO

No último mês a Nissan nomeou dois novos diretores para sua operação no Brasil. Leonardo Aredias assumiu a direção de pós-vendas, na área de vendas e marketing, reportando-se ao diretor comercial Rodolfo Possuelo e a Marco Pacheco, diretor de pós-vendas da companhia na América do Sul. Aredias é formado em administração de empresas pelo Centro Universitário UniEuro, de Brasília, e tem mais de vinte anos de experiência no setor automotivo e ingressou na Nissan em 2018. Quinze dias depois a empresa anunciou que Oscar Romero é seu novo diretor financeiro no Brasil, cargo que já ocupou na Nissan Chile e Peru. Romero será o sucessor de Aurélio Sanchez Júnior, que após doze anos em diversas áreas da Nissan foi nomeado diretor financeiro de operações e investimentos para América do Norte, com base nos Estados Unidos. Romero trabalha há mais de quinze anos no setor automotivo, é formado em economia pela Universidade Militar de Bogotá, na Colômbia.



Divulgação/Nissan

“Para garantir retorno ao crescimento a indústria automobilística exige maior resiliência nas cadeias de suprimentos na Europa, uma lei de matérias-primas críticas da UE para acesso estratégico aos insumos para mobilidade eletrônica e introdução acelerada da infraestrutura de carregamento elétrico.”

Oliver Zipse, Presidente da ACEA, a associação dos fabricantes da Europa, durante o balanço de vendas de outubro que revisou a meta para 2022.

9,6 milhões

Nova projeção da ACEA de vendas de veículos na Europa em 2022, +1% sobre 2021 e -26% sobre 2019

10,3 milhões

Vendas de veículos de janeiro a setembro nos Estados Unidos, -19,7% sobre igual período de 2021

19,5 milhões

Vendas de veículos de janeiro a setembro na China, +4,4% sobre o mesmo intervalo de 2021

“O que vimos nas cadeias de suprimentos nos últimos dois anos é o novo normal. E com as novas questões geopolíticas vai ficar mais complexo e desafiador. Ainda haverá falta de semicondutores até 2023 e possivelmente depois.”

Murat Aksel, diretor de compras do Grupo Volkswagen, em entrevista ao Automotive News Europe, ao comentar a situação da cadeia global de abastecimento de componentes da indústria.

“Mais de um terço da economia global vai se contrair neste ano ou no próximo, enquanto as três maiores economias do mundo – Estados Unidos, União Europeia e China – permanecem empacadas. O pior ainda está por vir, e para muitas pessoas 2023 parecerá como uma recessão.”

Trecho do relatório do FMI, Fundo Monetário Internacional, divulgado em 12 de outubro, sobre a situação da economia global.

“Hoje temos no Brasil veículo a combustão com IPI por cilindrada e elétrico por eficiência energética. Precisamos colocar todos na mesma régua e dar vantagens aos modelos mais limpos. É preciso fazer a reforma fiscal para simplificar e uniformizar”.

Cássio Pagliarini, diretor de estratégia da Bright Consulting, em entrevista à Agência AutoData sobre a evolução do mercado de carros elétricos no Brasil.

HOSPITAL PEQUENO PRÍNCIPE

ESPECIALISTA EM SER COMPLETO



O Pequeno Príncipe – maior hospital exclusivamente pediátrico do Brasil – é um reconhecido centro de diagnóstico e tratamento, que oferece desde atendimentos ambulatoriais e exames até cirurgias e transplantes, em 35 especialidades médicas, a crianças e adolescentes de todo o país.

Com o trabalho sinérgico e integrado de equipes de saúde especializadas e multidisciplinares aliado a serviços complementares e de apoio, garante atendimento integral aos pacientes e suas famílias.

Temos muitos diferenciais.

Mas se fosse para resumir em um só, seria: somos vários hospitais pediátricos em um.



O Hospital Pequeno Príncipe é uma instituição filantrópica e precisa do seu apoio para continuar salvando vidas.

Faça a sua doação:

DOEPEQUENOPRINCIPE.ORG.BR



AUTO DATA

Os patrocinadores desta edição

