

AUTO DATA

PERS
PECT
IVAS
2020

SENHORAS
E SENHORES,
ESCOLHAM
AS SUAS
VARETAS



vw.com.br/tcross

/ Motor 250TSI

250 TSI
AUTOMATIC

/ Teto solar
panorâmico

/ Transmissão
automática de
6 velocidades

T-Cross

Vencedor de 2 prêmios e 14 comparativos.

REVISÃO
DE SÉRIE

3 revisões gratuitas

LATIN NCAP
★★★★★
www.latinncap.com TEST 2019

Nota máxima em segurança

1º lugar
MELHOR
COMPRA
QUANTO RODAS
2019
NOVA ATÉ R\$ 100.000

Vencedor da categoria
SUVs até R\$ 100.000,00*

MELHOR
COMPRA
QUANTO RODAS
2019
GRANDE VENCEDOR

Grande vencedor da edição,
segundo pesquisa do Melhor
Compra 2019*

VENCEDOR DO COMPARATIVO
QUANTO RODAS
SUVs até R\$ 95.000

Vencedor do maior comparativo
feito pela mídia especializada

*Informações referentes à versão Comfortline.

O benefício da "Revisão de Série" é válido apenas na compra do veículo T-Cross, zero-quilômetro, ano de fabricação 2019, na Rede de Concessionárias Volkswagen. Este benefício dá direito às 3 primeiras revisões básicas com serviços a cada 10.000 km ou a cada período de 1 ano, o que ocorrer primeiro, conforme o plano de manutenção do seu veículo e disponível no site Volkswagen www.vw.com.br, na seção Serviços. Itens de desgaste (exemplo: filtro de ar, filtro de poeira e pólen, fluido de freio, pastilha de freio, correias, velas de ignição, etc.) e itens sugeridos estão excluídos deste benefício "Revisão de Série" e eventuais serviços adicionais serão custeados pelo proprietário do veículo. A garantia do veículo está condicionada à realização dos serviços nos prazos estabelecidos no manual de garantia e não apenas à realização dos serviços de manutenção. Por se tratar de um benefício, este não poderá ser transferido para outros veículos ou ressarcido. Condição válida para compra no varejo e vendas corporativas.

Imagens meramente ilustrativas.

No trânsito, dê sentido à vida.



T-Cross. Mais que um SUV, um SUVW.



Volkswagen

PERSPECTIVAS 2020
PANORAMA GERAL

34

A avaliação de todas as informações colhidas junto a dezenas de executivos ouvidos por **AutoData** para determinar o que se pode esperar da indústria automotiva no ano que vem

40 PROJEÇÕES DE MERCADO	76 FORD	102 PANORAMA GERAL CAMINHÕES
44 PROJEÇÕES MACROECONÔMICAS	80 GENERAL MOTORS	106 IVECO
46 MACROECONOMIA	82 HONDA	108 MERCEDES-BENZ
52 ARGENTINA	84 HYUNDAI	112 SCANIA
58 SISTEMISTAS E AUTOPEÇAS	88 NISSAN	114 VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS
62 PANORAMA GERAL VEÍCULOS LEVES	90 PEUGEOT CITROËN	118 VOLVO
66 FABRICANTES MERCADO DE LUXO	92 RENAULT	122 CARROCEIRIAS DE ÔNIBUS
72 CAOA CHERY	96 TOYOTA	126 MÁQUINAS AGRÍCOLAS E DE CONSTRUÇÃO
74 FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES	98 VOLKSWAGEN	130 MOTORES DIESEL

EVENTO
FENATRAN

134

Evento promete movimentar segmento de transportes com muitos lançamentos, test-drives e debates

AUTODATA
 Empresarial

140 CUMMINS

Nova geração de motores a gás oferece alta eficiência energética com emissão bem próxima a zero

142 ZF

Sistemas mecânicos inteligentes permitem manobras, frenagens e trocas de marchas independente da interferência humana

144 AGÊNCIA AUTODATA NEGÓCIOS

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

145 AGÊNCIA AUTODATA GENTE

8

LENTEs

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

12

FROM THE TOP

Anfavea, Sindipeças, Fenabreve, Abeifa e Abraciclo analisam o que poderá ser 2020

146

FIM DE PAPO

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

No mês das crianças, um desafio que não é brincadeira

Por Marcos Rozen, editor

Outubro geralmente é associado a mês das crianças pela celebração de sua data, no dia 12. Mas é também mês de aniversário de **AutoData**, que, veja só, adentra nada menos do que seu vigésimo-oitavo ano.

E como já é tradicional, tradicionalíssimo, comemoramos com a edição Perspectivas, que desta feita aborda as impressões e projeções da indústria automotiva para 2020.

Colhidas e editadas dezenas e dezenas de entrevistas neste esforço de reportagem, notamos que por coincidência o sentimento geral podia ser resumido em uma fala aparentemente despretensiosa do presidente da Anfavea, Luiz Carlos Moraes, em uma associação com o jogo infantil Tira-Varetas, conhecido no Exterior como Ker Plunk.

Pesquisando um pouco mais descobrimos que o slogan do Ker Plunk era "Um Envolvente Jogo de Habilidade e Nervos". Descrição perfeita para o próximo exercício, no qual um crescimento de mercado de um dígito é dado como certo pela estabilidade das condições macroeconômicas internas – e por isso mesmo os movimentos de cada empresa precisam ser bastante estudados, pois o passo para ganhar participação de mercado e rentabilidade mora ao ladinho daquele que pode representar uma perda considerável. Qualquer iniciativa é sensível.

Essa edição representa uma espécie de livro de regras e dicas para cada um enfrentar o seu Ker Plunk: mãos à obra, ou às varetas, senhoras e senhores. E bom divertimento.



www.autodata.com.br



[AutoDataEditora](#)



[autodata-editora](#)



[@autodataeditora](#)

AUTODATA

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



Innovation
that excites



Visão 360°
Inteligente_
Intelligent Around View Monitor



No trânsito, dê sentido à vida.



NISSAN INTELLIGENT MOBILITY

NISSAN KICKS 2020

TODA A INTENSIDADE DAS RUAS.

lewin'ara YTBWA

**Descanso
de braço**



**Faróis dianteiros
de LED**



**Multi-App
Apple CarPlay®/Android Auto®**



Faça um test drive. Saiba mais em nissan.com.br/kicks.

As marcas Android Auto® e Apple CarPlay® são propriedades da Google LLC. e da Apple, Inc., respectivamente. A Multi-App é um acessório integrado ao veículo, possui um ano de garantia e é um item de série exclusivo da versão SL. Publicidade referente ao veículo Nissan Kicks SL 2020. Consulte a disponibilidade dos itens de acordo com as versões em nissan.com.br/kicks.

QUEM, QUEM, QUEM?

Que empresa produtora de automóveis mantém estoque próprio de mais de 40 mil unidades parquedadas por aí?

GOLF SÓ A COMBUSTÃO, NUNCA MAIS

Chega em novembro ao Brasil o primeiro Golf híbrido disponível no mundo, o GLE. Especula-se também uma versão totalmente elétrica, o e-Golf. Pois é: nunca terei um. Estes modelos substituirão todas as versões dotadas apenas de motor de combustão interna no Brasil – aquelas que deram ao modelo o título de Volkswagen mais vendido no mundo. Esse modelo é o décimo-terceiro daqueles vinte lançamentos prometidos até o fim de 2020, aqui, pela empresa.



Divulgação/VW

ABOBRINHAS

A tendência é perdoar, porque trata-se de político e porque político faz dessas coisas – mente à luz do dia. Mas que bruta palhaçada aquela protagonizada pelo governador do Estado de São Paulo na segunda-feira, 3 de setembro, em palácio: ele queria, apenas porque queria, que Ford e CAO A anunciassem que tinham fechado negócio tendo como objeto a fábrica da primeira no bairro do Taboão, em São Bernardo do Campo, SP, quando isso simplesmente não acontecera. Tal era sua disposição que sua assessoria de imprensa convocou a imprensa com comunicado de título tão impositivo como errado: Governo de SP anuncia compra da Ford pela Caa.

ABOBRINHAS 2

Deve ter havido muita coisa justa nos bastidores, causa do atraso da entrevista coletiva, enquanto o governador tentava convencer as partes a terem boa vontade e a fazer a sua vontade. É o mal de políticos sem história quando são acometidos pela febre do feno: a realidade republicana vai para o lixo e, ali, assoma mais um reizinho. Com que cara ficará se, afinal, por qualquer boa ou má razão, a negociação não prosperar?

**Por Vicente Alessi, filho**

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

NA MACIOTA

Na maciota algumas empresas fabricantes de veículos têm recorridos às juntas comerciais adequadas para mudar seu estatuto social. Conversei com o diretor de uma delas e ele contou que era apenas uma formalidade, necessária, para permitir a inserção da empresa nos novos tempos da atividade automotiva, que hoje vai mais longe e responde por mobilidade, por conectividade, por transporte autônomo e tudo o mais que, afinal, surgir por aí. Faz todo o sentido se adequar aos novos tempos e se preparar para eles.

NA MACIOTA 2

Mas a grande história dessa nota não é a forte presença automotiva nas juntas comerciais: é o fato de que elas também estão registrando novas empresas, como, por exemplo, locadoras de veículos, hoje suas grandes freguesas de carros 0 KM por meio das vendas diretas e não exatamente companheiras das concessionárias autorizadas na hora de vender os seus seminovos. Pois não é que parece que há montadoras dispostas a ganhar um belo tostão extra experimentando boas fichas num segmento novo do seu próprio ramo?

NA MACIOTA 3

Na aparência da primeira vista parece uma decisão até óbvia das montadoras, que o passar dos meses demonstrará se realmente faz sentido, pois há fatores fiscais em jogo que devem ter apetecido a fome por lucro das montadoras. Claro que nada se sabe sobre os modelos específicos de negócios que desenvolverão, e setores do mercado se perguntam se as vendas diretas permanecerão como hábito já absorvido, como passo que não se dará para trás – e é nesse contexto que me deixa inquieto o futuro das empresas concessionárias. Além de todas as encrencas já conhecidas uma nova virá a se somar à falta de sono de seus proprietários: a Volkswagen já mantém funcionando, aqui, sistema pelo qual promotores de vendas visitam clientes munidos de óculos de realidade virtual e de tablets que simulam financiamentos e a compra de seguros. Eles voltam para o escritório com compromisso de vendas fechados e assinados.

NA MACIOTA 4

Até a sexta-feira, 27, a Volkswagen já acumulava duas vendas realizadas pelo sistema, realizadas para arquitetos: Amarok e T-Cross.

UMA FOR-TU-NA!

Num domingo, véspera da apresentação de matilha de veículos elétricos Jac Motors, que representa no Brasil, Sérgio Habib viveu instante de cor doméstica. Numa loja tem-de-tudo situada no bairro paulistano do Morumbi ele providenciava a compra de singela piscininha plástica e de aramado para cercar jardim. Nem se aproximou da seção elétrica: os carregadores de seus carros já custam uma fortuna!

A **CNH INDUSTRIAL** E SUA MARCA **IVECO**
SÃO FINALISTAS EM TRÊS CATEGORIAS DO
PRÊMIO AUTODATA 2019 - 20ª EDIÇÃO.



INDUS

✓ **CNH INDUSTRIAL:**
MONTADORA DE
MÁQUINAS
AGRÍCOLAS
E DE CONSTRUÇÃO

✓ **IVECO DAILY CITY:**
VEÍCULO COMERCIAL
LEVE

✓ **IVECO TECTOR:**
VEÍCULO CAMINHÃO





VOTE NUMA DAS EMPRESAS MAIS INOVADORAS
DO BRASIL, PRESENTE NA AGRICULTURA,
TRANSPORTE, CONSTRUÇÃO E ENERGIA.



NA CNH INDUSTRIAL, E IVECO
NO PRÊMIO AUTODATA.

ONDE TEM DESENVOLVIMENTO, TEM A NOSSA MARCA.

CNH
INDUSTRIAL

IVECO

REFORMA MODELO

A Anfaavea mexerá na projeção de produção para 2019? Ainda é de crescimento de 9% enquanto o resultado até agosto está em 2%?...

A projeção para o mercado interno foi revisada de 11,4%, para 9%. O segundo semestre deve ser um pouco melhor do que o primeiro, é algo que acontece até historicamente. Mesmo assim revisamos a produção para 2% este ano. Estivemos conversando com grandes bancos que operam no setor automotivo e a leitura deles também é positiva: estimam que a oferta de crédito neste segundo semestre deve aumentar até 25% na comparação com o mesmo período do ano passado. A inadimplência está sob controle, o consumidor está interessado, a taxa de juros está caindo, há novidades no mercado... Então o desafio está mesmo na exportação: já tínhamos reduzido a projeção e a Argentina agora tem um fato novo, o de controle cambial, que preocupa. E há a eleição. Já estou achando que 2020 na Argentina será de transição, mantendo o nível deste ano.

Seria o fundo do poço lá?

Prevemos para este ano volume próximo de 450 mil. Precisamos entender o quanto isso causa impacto aqui, cada montadora tem sua estratégia mas é claro que há um impacto. Esse é o maior desafio para a produção.

Qual seria o volume mais realista?

Teremos um crescimento menor do que o previsto inicialmente, mas ainda registraremos crescimento. O resultado será melhor do que o do ano passado.

E para 2020?

Acreditamos que a taxa de juros continuará sob controle, vamos entrar no ano que vem na faixa de 5%. Para o consumidor a taxa ainda é alta, mas estamos trabalhando nisso. Ocorre que de cada cem clientes inadimplentes o banco só recupera o bem financiado em metade dos casos, é um processo difícil.

E aquele projeto para facilitar a retomada, que foi tão falado?

Não foi aprovado ainda, coisas de Brasil, estamos trabalhando em conjunto com Fenabreve e Febraban. Nos Estados Unidos quando o cliente não paga tem uma empresa terceirizada que vai lá, pega o carro e leva embora, não tem discussão.

E quanto ao PIB para o ano que vem?

Será melhor do que o deste ano, mas não muito melhor, não vai bombar, não será um índice absurdo, crescerá coisa de 2%, por aí. O governo não pretende fazer nenhuma pirotecnia, prefere trabalhar em reformas estruturais, o que pode representar um crescimento mais robusto em 2021, 2022. O que nos deixa ansiosos é que não vemos crescimento via consumo: então, poderá vir via infraestrutura se o governo cumprir o cronograma previsto. Mas é tudo muito lento perante a situação do País.

E para o setor automotivo especificamente: o que esperar de 2020?

Para a indústria devemos acompanhar o crescimento, não tenho um número, mas o ambiente que vemos é esse.

Será possível repetir o crescimento de mercado desse ano pelo menos, perto de dois dígitos percentuais?

Já chegamos a 3,8 milhões em 2012,



este ano devemos chegar a 2,8 milhões, volume igual ao de 2008: ainda estamos 1 milhão de unidades abaixo. Ano que vem será melhor? É possível. Quanto? É difícil dizer. Ainda temos muitos desempregados. Acredito que será melhor do que este ano, mas também não estouraremos a boca do balão a não ser que ocorra um fato novo. Vamos crescer, será positivo mas percentualmente talvez menos do que neste ano, até por causa de uma base de comparação maior.

E a taxa de juros?

Se houver aumento será pouco, só para calibrar algum movimento da inflação. Os bancos estão com apetite: é só ver o estoque de dinheiro emprestado, está aumentando, e a taxa de juros caindo, assim como o spread.

“O PIB será melhor do que o deste ano, mas não vai bombar, crescerá algo como 2%”

É previsível o que acontecerá nas exportações?

A Argentina terá no ano que vem ainda um período difícil, tem a questão cambial, deverá ficar no mesmo nível deste ano. Há outros mercados, como Colômbia e México, mas o relevante é que o nosso volume de exportação com relação ao total produzido ainda é muito baixo: este ano a relação será de 450 mil para 3 milhões. O ideal seria exportar algo como 30%, 40% da produção total. Acordos comerciais são bons mas sozinhos não resolvem, precisamos melhorar a competitividade. Estamos negociando com o governo a volta do Reintegra, o que não resolve mas ajuda. Estamos calculando também o resíduo da indústria e sugerindo melhorias. Apresentamos o Plano de Crescimento das Exportações. Em 2019 não dá mais para

fazer, mas propusemos um plano de cinco anos, de 2020 até 2025. Temos muitas ineficiências, burocracias.

E a receptividade foi boa?

Sim, há sensibilidade mas também dificuldades, claro, inclusive porque não estamos pedindo algo apenas para o setor automotivo, envolve outros setores. Seriam micro reformas em várias áreas, como a aduaneira, que é um caos, em homologação de veículos, folha de pagamento... há uma lista que atende a economia como um todo. Nossa participação no total das importações do setor automotivo na Argentina é de 60%, 70%, mas na América Latina, sem contar Argentina e México, é de apenas 10%. É ridículo, aqui é nosso quintal. Se só temos 10% outros mercados mundiais têm 90%, como a China. No México é 5%. Fora da América Latina nossa maior participação é na África, com 0,1%.

O senhor acredita na aprovação de uma reforma tributária?

Temos um batalhão de gente trabalhando só para calcular os impostos, fora auditorias, pareceres... O sistema tributário é a informatização do absurdo, é um transtorno. Não estou falando nem da carga tributária, que é outro tema. A reforma é necessária mas requer bastante cuidado para sua execução. Temos que aplicar uma certa ciência para trocar o que há agora sem parar o sistema, temos que continuar emitindo notas fiscais, vendendo, fazendo negócios. O desafio é esse. Temos uma equipe na Anfavea que se reúne semanalmente e faz simulações para todas as propostas e oferecemos ao governo modelos para a reforma que for discutida. Ou seja: simulamos os efeitos, mostrando 'desta forma simplifica isso e aquilo, a carga tributária fica em X e a receita para o governo será de tanto', avaliando o que é bom, o que é ruim, os riscos. Não pode haver erro neste processo: se a carga tributária crescer pode criar impactos para o setor, seria ruim. ■

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

JEEP.COM.BR
CAC 0800 7037 150
facebook.com/jeepdobrasil



Fbiz

S A I R

D E

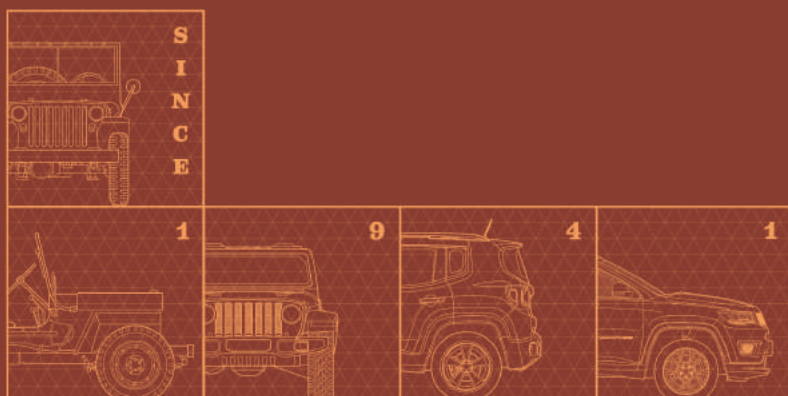
F Á B R I C A

C O M

78 ANOS

DE

AVENTURA



#ISSO É JEEP

Recuperação contínua

Qual o tamanho do impacto, para as empresas produtoras de autopeças, da redução das exportações?

O mercado doméstico vai bem, descolado do PIB. Existe uma relevância das exportações dentro da produção, e a Argentina está em queda próxima de 50%. A produção de lá é bem focada no mercado nacional, então essa redução de demanda é bem sentida aqui, estamos falando de algo como 400 mil unidades a menos. O bolo das exportações está mais ou menos cortado pela metade. Especificamente para as autopeças o efeito não é bom mas é menos ruim do que se a queda fosse no mercado interno, porque o conteúdo importado dos modelos produzidos no Brasil que vão para a Argentina é mais elevado. Se você olhar a balança comercial a negatividade caiu, o déficit está menor por causa da queda de produção de veículos para a Argentina. O mix ficou mais rico, perdemos veículos com baixa localização e ganhamos 10% em produção de veículos com grau de nacionalização mais alto.

Isso compensa a retração, então?

Estamos prevendo para 2019 um aumento de 7,5% no faturamento em reais do setor de autopeças para um crescimento da produção de veículos próximo de 1%. E o déficit deve ser reduzido em quase 28%. No fim do dia não é um ano

tão forte de recuperação como 2017 e 2018 mas é um ano de recuperação. Não é um ano ruim para autopeças.

E para 2020?

Pre vemos crescer mais 7% a 8% no faturamento em reais para as autopeças, em cenário de produção nacional de veículos em alta de 6,6%. A exportação deve começar a voltar um pouco, independente da eleição: a Argentina está em um ponto tão baixo que deverá ocorrer um crescimento, mesmo que pequeno.

O que o Sindipeças espera com relação aos índices macroeconômicos?

Acreditamos em PIB de 0,85% este ano e de 2,2% ano que vem. A Selic deve variar de 5% a 5,25%, o dólar de R\$ 3,90 para R\$ 3,80 e a inflação de 3,9% para 4,1%.

E para o setor automotivo em geral?

Estimamos este ano produção em crescimento de 1%, mercado interno avançando 9,8% e exportação em baixa de 29,7%. Para 2020 projetamos produção em evolução de 6,6%, vendas crescendo 5,6% e exportação em avanço de 4,3%.

E o déficit da balança comercial de autopeças, deve continuar a cair?

Sim, estimamos para este ano importações da ordem de US\$ 11,6 bilhões e exportações de US\$ 7,5 bilhões, ou seja,



déficit perto de US\$ 4 bilhões, redução de 27,7% ante o resultado de 2018, US\$ 5,6 bilhões. Para 2020 a projeção é de importações na faixa de US\$ 11 bilhões e exportações de US\$ 7,3 bilhões, déficit de US\$ 3,7 bilhões ou 8,4% menor.

Diversos modelos serão lançados em breve e a questão da escala sempre força um início produtivo com menor índice de nacionalização. Há como fugir disso?

Quando se passa de um certo nível de volume a importação, independente da alíquota, fica inviável, é uma questão competitiva. Dependendo da tecnologia o processo passa por teste de mercado, é normal. O efeito escala não vai ser derubado, mas a chave é desenvolver mais P&D, porque aí você terá mais possibilidades de arrancar a produção com fornecimento local. Daí a nossa defesa do Rota. Sempre haverá desenvolvimento na Coreia, no Japão, na China, no México, na Alemanha, nos Estados Unidos... e nós ficamos para trás neste processo. Vale mais investir em P&D do que cercar uma obrigação de manufatura local, o que normalmente não é competitivo. Daí a inversão da lógica do Inovar-Auto para o Rota 2030. Se isso der certo geraremos mais conteúdo local, por estar nascendo aqui. E mais: geraremos aqui sistemas e autopeças para outros mercados. Precisamos colocar o Brasil nesse mapa.

Como o ciclo de vida dos produtos está mais curto geralmente o início do fornecimento local coincide com a aproximação do fim do ciclo do modelo. Aí

chega uma nova geração e o índice de nacionalização cai de novo...

E a maior participação de vendas geralmente está no modelo novo. Se a peça é nacionalizada no ano 3 você já entra no período de baixa. Para inverter isso a saída é desenvolver aqui também. Deixamos de desenvolver por várias razões, sendo que algumas fogem até do meio automotivo. Segurança pública, por exemplo: se você precisa de uma equipe multinacional aqui para desenvolver algo e as pessoas têm medo daqui, de serem assaltadas, elas não vêm ou não ficam, e aí não tem desenvolvimento. Tem coisas que a gente pode resolver e outras não.

Em termos de futuro o senhor vê possibilidades de o Brasil se concentrar em tecnologias de combustão interna e assim se tornar um exportador para outros mercados que também não se concentrarão em elétricos?

Há uma vertente em que haverá crescimento das novas tecnologias, é inexorável, mas ainda existirá um grande mercado para a combustão. Se a produção em 2030 for de 120 milhões de veículos não serão todos elétricos, mas algo como 20 milhões de elétricos. O elétrico ainda é caro, a questão da infraestrutura é relevante, assim como a insegurança tecnológica. Então quem estiver vocacionado à combustão ainda terá mercado por muitos anos. Esse é um lado da equação: a outra é a disputa da combustão versus a eletrificação dentro da lógica de como se mede a agressão de cada uma ao meio ambiente. Essa é uma discussão que não está madura. A medição hoje é do tanque à roda, que considera o elétrico extremamente limpo. Mas dependendo da forma da geração da eletricidade a conta muda. Se você cria a eletricidade a partir do carvão é uma situação bem diferente daquela gerada por vento. No ciclo completo o etanol é bem interessante. Na Argentina há reservas de gás expressivas, pode ser bom para eles. Teremos ainda muitas idas e vindas neste tema. ■

“Prevemos crescer em 2020 mais 7% a 8% no faturamento em reais para as autopeças, em cenário de produção nacional de veículos em alta de 6,6%”

COM TECNOLOGIA E INOVAÇÃO, O AÇO USIMINAS AJUDA A CONSTRUIR O FUTURO DO SETOR AUTOMOTIVO.

Líder no mercado brasileiro de aços planos, a Usiminas alia tecnologia de ponta e inovação para desenvolver novos aços de alta resistência. Ao acompanhar de perto o mercado, a empresa desenvolve soluções sob medida para o setor, que resultam em melhoria na eficiência energética e trazem mais segurança aos veículos. Construir o futuro por meio da colaboração e do foco no cliente faz parte do DNA Usiminas.



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

USIMINAS 

Aço em dia com o futuro

usiminas.com



A VOLTA DO CONSUMO

As projeções atuais da Fenabrave para o ano apontam crescimento de 8% ante as vendas totais no ano passado. O que poderia fazer o varejo voltar a crescer dois dígitos no ano que vem?

Existem pendências a serem resolvidas para termos um cenário melhor do que o deste ano. Levando em consideração toda dificuldade que enfrentamos na economia, que ainda está patinando, é preciso fazer o PIB crescer novamente, porque isso gera mais vendas. O crescimento que vimos no primeiro semestre ocorreu em função das quedas provocadas pela greve dos caminhoneiros no ano passado, o que diminuiu a base de comparação, e também por meio das vendas fechadas no agronegócio. Não houve uma medida que estimulasse as vendas diretamente. Para o ano que vem acreditamos em um ponto final na reforma da Previdência. O País precisa de outras reformas, como a tributária, que demandará um tempo, não será neste ano. As duas juntas criarão um cenário bastante favorável para o mercado.

O governo poderia incentivar as vendas no setor com alguma outra medida afora as reformas?

Mais do que reforma, precisamos mesmo é de estímulos para o crescimento do consumo. O País precisa criar condições para atrair o investimento e, a partir daí, gerar emprego, o que tornaria possível um clima de confiança no mercado. O governo tem que soltar alguma medida, não um benefício de qualquer espécie. Precisa criar maneiras de proporcionar sustentação das vendas no comércio. Uma medida interessante, por exemplo, seria linhas de crédito tão competitivas quanto as que hoje são oferecidas pelos bancos privados via CDC, o crédito direto ao consumidor. O BNDES, por ter um viés social, poderia criar linhas mais ágeis no que diz respeito à entrega do crédito. Mas não estou defendendo um Finame como o de alguns anos atrás, que acabou prejudicando o setor. Poderia ser um Finame próximo à realidade do produtor em termos de juros e mais ágil na concessão do crédito.



“Somos regidos pela Lei Renato Ferrari e temos contrato de concessão com as montadoras. Como você vende um veículo mais barato para o meu vizinho do que ao seu próprio filho?”

Quais são as perspectivas acerca do mercado de caminhões para o ano que vem?

Os caminhões vão experimentar crescimento porcentual superior ao dos veículos leves. Temos uma frota extremamente velha. O agronegócio ainda dá uma sustentação muito boa para os negócios. Houve uma safra de milho importante e é esperada uma safra maior no ano que vem, o que deverá gerar mais vendas de caminhões pesados. O que vende caminhão é PIB, e vemos um governo preocupado com o seu crescimento. São esperadas para o ano que vem algumas obras de infraestrutura saindo do papel, e esse também é um vetor de vendas de caminhões.

E com relação às vendas de automóveis em 2020?

Se o que vende caminhão é PIB o que faz vender mais automóveis são taxas de juros baixas e elas estão hoje em um patamar interessante. O que acontece é que muitos consumidores, em função do clima de incerteza relacionado ao emprego e à estabilidade econômica, do câmbio etc., estão postergando suas intenções de compra, o que gera demanda reprimida. Por outro lado as montadoras estão fazendo uma série de lançamentos e os novos veículos ge-

ralmente incidem em números maiores de vendas no nosso mercado.

As vendas diretas ganharão força no mercado em 2019?

As vendas diretas estão aí há quarenta anos. A Fenabrave não é contra a venda direta. Ela é legítima e a tendência é a de que haja crescimento natural em virtude da mudança dos padrões de consumo, das tecnologias. Tenho certeza de que a montadora quer estar mais próxima do cliente, e esse movimento deverá se intensificar, mas as concessionárias ainda desempenham um papel relevante no processo de venda, é preciso ressaltar. A postura de como é formatada a venda direta, essa sim nós somos radicalmente contra. Tem que existir isonomia. O preço mais barato é muito bem-vindo desde que ele seja igual para todos. Somos regidos pela Lei Renato Ferrari e temos contrato de concessão com as montadoras. Como você vende um veículo mais barato para o meu vizinho do que ao seu próprio filho? Pela lógica é incoerente.

Estamos testemunhando um real movimento de lançamentos de veículos elétricos este ano no Brasil. 2020 será o ano em que as concessionárias estarão preocupadas em como vender este novo produto?

Ainda não, é cedo para isso. O mercado estará forte no Brasil em dez anos, em termos de trazer rentabilidade para as fábricas e para o varejo. Ainda antes desse movimento chegará a vez dos veículos híbridos. Quem hoje traz modelo elétrico o faz como forma de se antecipar às tendências, de forma a preparar o mercado. Mas precisamos considerar, contudo, as limitações que ainda existem para que o veículo elétrico se torne um objeto de massa. Eu diria que as concessionárias estarão preocupadas em novas formas de vender veículos, apresentar suas tecnologias, aplicar tecnologias no processo de venda. Isso, sim, é uma tendência cada vez mais forte. ■

Aço Automotivo
ArcelorMittal:
agilidade no
movimento.



ArcelorMittal



As soluções em aços automotivos da ArcelorMittal possibilitam veículos mais leves, seguros e sustentáveis. Como líder mundial no fornecimento de produtos e soluções em aço, a ArcelorMittal é uma parceira fundamental para a indústria automobilística global.

A LUTA POR MENOS IMPOSTOS

Com o fim das cotas criadas com o Inovar Auto os importadores acreditavam em um retorno mais acelerado no crescimento das vendas de seus veículos. Neste ano, entretanto, as projeções foram revistas uma vez e deverão cair de novo. O que atrapalha o setor de importação de veículos em 2019?

São três pontos. Começa pela descrença do que vai acontecer com a economia do País, o que faz com que muitos potenciais compradores protelem a compra do veículo importado. Um segundo ponto, muito importante, é a cotação do dólar: começou o ano a R\$ 3,20 e bateu em R\$ 4,15. Isso acaba com a gente, não conseguimos nos programar de jeito nenhum com tanta oscilação. O terceiro ponto, bem relevante, tem a ver com os incentivos que a indústria nacional possui, como redução de ICMS, IPI e outros impostos, coisa que nós, importadores, não temos. Pior ainda: por conta da substituição tributária acabamos pagando alíquota de imposto superior à nossa margem. Esse fator acaba distorcendo o preço do carro importado.

Qual seria, hoje, então, o principal entrave para o setor?

As distorções tributárias. Pagamos alíquota de 12% a 14% de ICMS, dependendo do Estado, com base em margem pré-estabelecida de 41,62%. Pagamos por algo que não temos. Esse fator e o câmbio são as principais dificuldades.

Como minimizar os efeitos das oscilações do dólar no mercado?

Não há como. Pagamos o carro antecipado, antes de entrar em produção, e vendemos com a cotação do momento. Temos que jogar conforme o jogo. Nós usamos as projeções para dólar dos bancos e eles falam em fechar o ano próximo a R\$ 4 e manter esse patamar em 2020. Mas o problema é a oscilação que pode ocorrer nesse período. Há poucos meses estava em R\$ 3,71 e pouco depois passou para R\$ 4,15.



“A vontade do atual governo é encerrar o mandato com imposto de importação de 20%, o valor mínimo para o Mercosul”

Como a Abeifa sente o momento econômico atual do Brasil?

Acreditamos que a economia começou a andar devagarinho, dar bons sinais de recuperação. Sou fã do ministro Paulo Guedes, acredito que ele tem a cabeça no lugar e sabe qual é o caminho certo a se tomar.

Quais as expectativas para a economia em 2020?

Passando as reformas da Previdência e Tributária no Congresso as coisas deverão melhorar. Imagino que essa reforma tributária ajudará a resolver algumas irregularidades, como essa questão da substituição tributária, porque acaba com o ICMS: ficaria, em tese, um imposto único. Ajuda o setor de importação e o País como um todo, porque a economia voltará a caminhar. Resolvendo essa questão das reformas acredito que 2020 será muito melhor para o País.

Com qual projeção de PIB para 2019 e 2020 a Abeifa trabalha?

Nós trabalhamos em linha com as projeções do mercado. O índice dependerá do andamento das reformas, também.

Como termina o ano para a Abeifa?

É muito difícil de projetar. Atualmente nossa projeção é de 40 mil unidades vendidas, mas como até agosto chegamos a apenas 23 mil veículos dificilmente chegaremos a essa meta. Podemos falar algo em torno de 35 mil unidades, volume parecido com o que foi alcançado no ano passado.

E para 2020, qual a projeção?

Se nada mudar, 2020 será parecido com 2019 e 2018 para os veículos importados. Mas se vier a reforma tributária nós temos oportunidade de crescer. Não só o setor importador de veículos mas o País como um todo poderá crescer.

Existe no governo alguma discussão para reduzir o imposto de importação de veículos? A Abeifa negocia algo nesse sentido?

A vontade do atual governo é encerrar o mandato com o valor mínimo do Mercosul, que é 20%. Isso no fim do mandato, foi algo dito para mim em reuniões com gente do governo. Mas é o objetivo do governo, não quer dizer que eles vão conseguir e nem que será feito de um dia para o outro, haverá certamente uma redução escalonada. Mas queremos e poderemos ter essa redução.

O governo tem se esforçado em ampliar o número de acordos de livre-comércio com outros mercados, alguns inclusive já assinados e outros que entraram em vigor. Isso pode ajudar o setor?

Não deixa de ser positivo, embora o da União Europeia, que é maravilhoso, ainda não tenha entrado em vigor. Tendo isonomia é bom para todo mundo, nós precisamos abrir o Brasil para o mundo, não podemos vender carros só para o mercado interno e depender de exportações para a Argentina: quando acontece o que está acontecendo agora com a economia de lá a indústria daqui passa por dificuldades.

2019 foi um ano sem grandes novidades para o setor de importados. Em 2020 haverá Salão do Automóvel, que sempre traz expectativa de lançamentos. É possível que tenhamos novidades?

Sem dúvida. Começará a chegar muita coisa no segmento de elétricos e híbridos. Pessoalmente acredito mais nos híbridos no curto prazo, porque ainda não há estrutura para elétricos, mas teremos novidades, sim. E estaremos com certeza no Salão do Automóvel. ■

App Eu Rodo Seguro.
Gerencia os riscos de suas viagens para você nunca se afastar do que é mais importante.

40
ANOS
VOLVO NO BRASIL

Movendo vidas para transformar o futuro.



Baixe agora na Google Play ou App Store.



- Alerta sonoro nos trechos de maior perigo.
- Abrange todas as rodovias federais.
- Funciona com o GPS mesmo em áreas sem sinal.
- Pode ser usado com o seu app de navegação favorito.
- Totalmente gratuito.

Onde tem Volvo, tem segurança.



**PROGRAMA VOLVO DE
SEGURANÇA NO TRÂNSITO**
TRANSPORTANDO RESPEITO

VOLVO
VOLVO GROUP

ALTA AINDA TÍMIDA

A produção de motocicletas em 2019 chegou a 743,5 mil unidades até agosto. Este volume está dentro do projetado? Será possível atingir a meta de 1 milhão de unidades produzidas este ano?

Tudo indica que superaremos nossas projeções: o volume está acima da expectativa no acumulado do ano, mas mesmo assim mantemos a projeção de 1,1 milhão de motocicletas produzidas para o fechamento do ano, alta de 6,1% na comparação com 2018. Até agora a expansão foi de 6,7% mas existem certas limitações no fornecimento de componentes para algumas motocicletas cujo estoque está abaixo do ideal.

Qual é a atual projeção de vendas para o fechamento deste ano?

Nossa expectativa é chegar a 1 milhão 20 mil motocicletas vendidas até dezembro, porém se conseguirmos aumentar o volume produzido de alguns modelos esse resultado poderá ser ainda melhor. Observamos uma demanda crescente do varejo e, caso seja possível atender, acredito que as vendas serão superiores à nossa projeção. Independente disso esse resultado é para ser comemorado, representa uma pequena recuperação de tudo que foi perdido nos últimos anos.

A alta na produção até agosto foi puxada pelo crescimento das vendas internas?

Sim, até agosto as vendas internas cresceram 14% na comparação com o mesmo período do ano passado e esse foi o grande fator para a alta na produção de motocicletas, até porque a nossa projeção para as exportações era de até 80 mil unidades mas não exportaremos mais do que 40 mil unidades e essa diferença foi absorvida pelo mercado interno.

Quais fatores puxaram a alta dos licenciamentos nesse patamar até agosto?

Existe uma soma de fatores. Um deles é o aumento no apetite dos bancos para aprovação dos financiamentos do setor, que já operam com maior agilidade e leveza na hora de avaliar uma ficha de financiamento de motocicleta. Outro é a taxa de juros menor e a maior disponibilidade de recursos dos bancos, porque o indicador de inadimplência do setor de veículos está em queda e tudo isso reflete em números melhores. As vendas financiadas cresceram 21% até agosto na comparação com o mesmo período de 2018.

Durante a crise a aprovação das fichas chegou a duas de cada dez. Como está hoje?

Nos bancos ligados às montadoras, como Honda e Yamaha, esse número cresceu, mesmo que de maneira tímida.



Hoje a cada dez clientes dois e meio conseguem aprovação do financiamento. O crescimento das aprovações está acontecendo aos poucos, talvez nos bancos privados e mais especializados em varejo esse número já esteja até maior, porque vemos uma maior disposição dos bancos para financiar, com exigências menores.

Na visão da Abraciclo qual seria um número ideal para aprovação de fichas?

Já tivemos números muito melhores, mas se chegarmos no curto prazo em quatro a cada dez seria ótimo: dobraria o volume de vendas financiadas. Porém junto à aprovação maior precisamos que a economia do País se recupere e cresça mais, para que os consumidores das classes sociais mais baixas, como D e E, tenham renda para buscar um financiamento no mercado.

Como está o mix de vendas de motocicletas por modalidade de financiamento?

Os financiamentos via CDC representaram 43% das vendas totais do mercado até agosto, enquanto os negócios à vista conquistaram fatia de 33% e os consórcios representaram 24%.

As exportações até agora caíram 50%. Qual a expectativa para o fechamento do ano?

Até dezembro a queda deve ficar nesse patamar de 50%, talvez um pouco menos porque queremos reduzir essa queda,

chegando a 40 mil unidades exportadas, o que representaria volume 41% menor do que o exportado em 2018.

Como conseguir isso com a Argentina em crise?

Esse mercado já absorveu cerca de 70% das nossas exportações em outros anos e neste 2019 está na faixa de 50%. Outros mercados relevantes como Colômbia e Estados Unidos devem ficar estáveis ou até crescer um pouco, o que nos ajudará a reduzir o recuo até dezembro.

Quais são as projeções da Abraciclo para 2020?

Ainda estamos estudando os números. As marcas estão trabalhando para aumentar a produção ainda este ano mas já olhando para 2020, considerando o ritmo do mercado que vimos até agora. Existem muitas incertezas políticas e econômicas e não esperamos grandes avanços nessas questões. Mesmo assim a expectativa para o setor de duas rodas é de uma continuidade gradativa e sustentável do crescimento.

Com a retomada do marco de mais de 1 milhão de unidades produzidas em 2019 é possível esperar que a produção continue crescendo em 2020?

A expectativa é a de que a produção continue em alta. Nada mostra que andaremos para trás, tudo indica que seguiremos com o crescimento, ainda que tímido, mas crescimento. Porém ainda não é possível estabelecer um número exato, dependerá muito do fechamento de 2019.

Então o mercado interno também deve acompanhar este movimento?

Sim, acho que o ritmo do varejo hoje está limitado à nossa capacidade produtiva, então as perspectivas são boas para o ano que vem porque o mercado está absorvendo com apetite as motocicletas e com esse cenário as fábricas podem aumentar sua produção para o ano que vem. ■

“Não esperamos grandes avanços nas incertezas políticas e econômicas, mas a expectativa para o setor de duas rodas é de uma continuidade gradativa e sustentável do crescimento”



RENAULT
Passion for life

Novo

Renault LOGAN

A vida em modo conforto.

DPZ&T



Câmbio automático
CVT com transmissão
contínua e suave.



MEDIA Evolution
com espelhamento
de smartphone.



O maior espaço interno
da categoria.



4 airbags de série.



Amplo porta-malas
com 510 L.



renault.com.br



No trânsito, dê sentido à vida.

**O caminhão mais robusto
com a cabine mais
confortável do segmento.**



Imagens meramente ilustrativas.

Seja gentil. Seja o trânsito seguro.

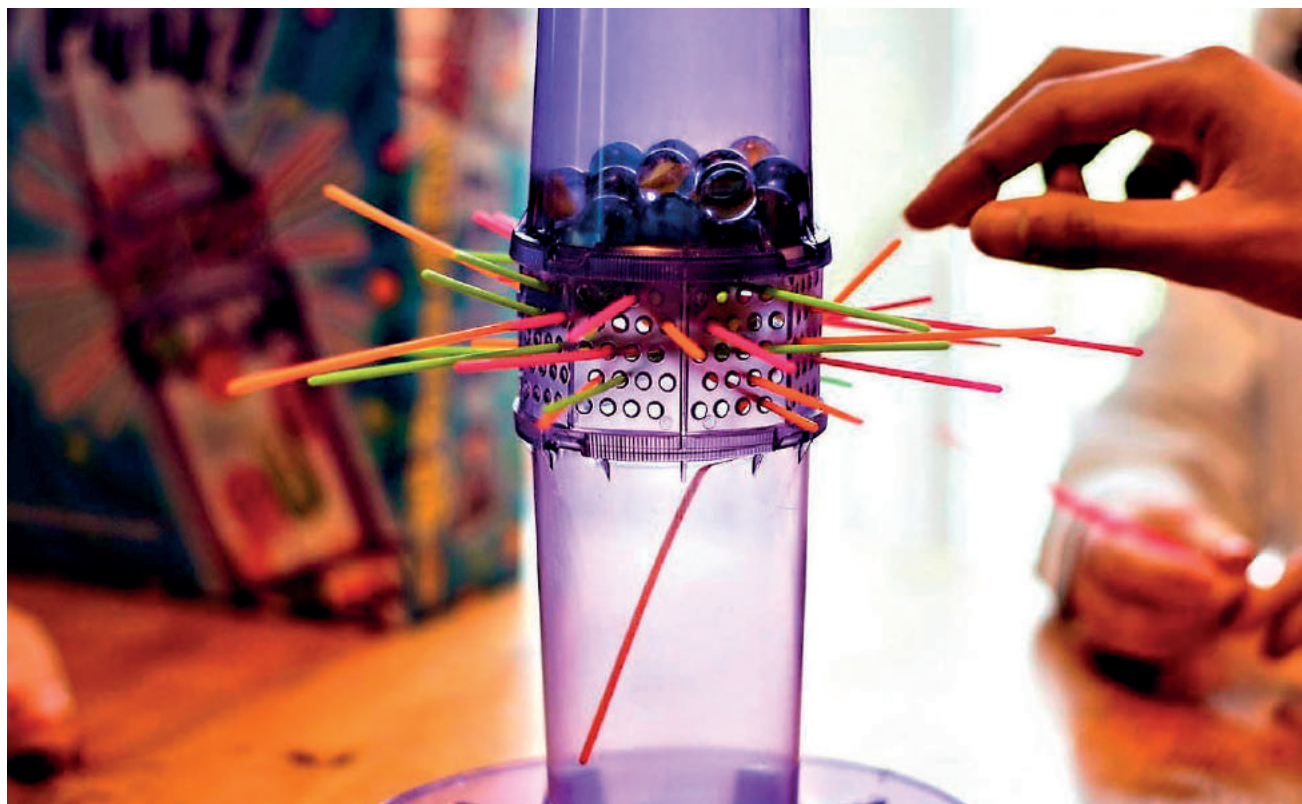
Caminhões TGX 28.440 e 29.480. O parceiro mais confiável para o seu negócio.

Na aquisição de caminhões MAN TGX adquiridos no mês de outubro de 2019, pelo estoque das Concessionárias, o cliente adquirente terá direito ao Plano de Manutenção MAN Service modalidade PRIMESERV ("Plano de Manutenção"), aplicável para o respectivo veículo adquirido, pelo período de 3 anos ou 300.000 km (prevalecendo o que ocorrer primeiro). Para a utilização e permanência no Plano de Manutenção objeto desta promoção, é necessário que o Cliente cumpra integralmente as condições especificadas no site da VWCO (vwco.com.br) e demais condições informadas pela Concessionária. Para mais informações sobre as condições e características do Plano de Manutenção, acesse: <https://www.vwco.com.br/produtos-man/contrato-manutencao>. SAC: 0800 770 1926. Acesso às pessoas com deficiência auditiva ou de fala: 0800 770 1935. Ouvidoria: 0800 701 2834. Oferta válida de 1/10/2019 a 31/10/2019 ou enquanto durarem os estoques nas Concessionárias Volkswagen Caminhões e Ônibus, custo de frete incluso.



MAN

www.vwco.com.br



UM JOGO DE HABILIDADE. E NERVOS.

Executivos e dirigentes projetam elevação para o setor automotivo em 2020, mas se sairão melhor aqueles que souberem mexer as peças certas na hora certa

A relativa estabilidade do quadro macroeconômico doméstico anima dirigentes e executivos do setor automotivo a projetar 2020 como mais um ano de crescimento, tanto das vendas quanto da produção. A maior dificuldade, desta vez, está em dimensionar o porte do incremento a ser alcançado. Mais prudentes, alguns falam que o ano que vem será um espelho deste em termos de volume comercializado, com crescimento bem próximo de zero.

Na outra ponta, a dos mais otimistas, a aposta é de repetição – não dos números de vendas deste ano mas, sim, do índice de crescimento que está sendo alcançado, em torno de 10% no caso dos automóveis e de dois dígitos altos no de caminhões.

10 PONTOS

Diferença de 10 pontos percentuais de uma ponta à outra não é pouco. E é isto que representa outra característica marcante nas projeções deste ano que, aliás, repete, agora com um pouco mais de veemência, o verificado no ano passado:

a predisposição de dançar conforme a música, seja ela lá qual for.

Adota-se, em síntese, uma projeção como parâmetro básico mas mantém-se a máquina pronta para acelerar ou reduzir o ritmo caso a realidade assim o torne necessário.

Postura por certo mais do que justificada à medida que os executivos de praticamente todas as montadoras, sejam de automóveis ou de veículos comerciais, garantem ter boas e concretas razões para considerar que sua empresa, em particular, crescerá acima média do mercado – qualquer que venha a ser. E, assim, tomará para si parte da fatia hoje dominada pelas concorrentes.

"Este ano estamos crescendo acima do mercado", diz, por exemplo, Antonio Filosa, CEO da FCA. "E queremos continuar desta forma no ano que vem."

Outra característica importante deste período: tanto os otimistas quanto os pessimistas, e também os que ficam no meio do caminho, que são a maioria, com projeção de crescimento na faixa de 5 a 7 pontos porcentuais, apresentam, dessa vez, sólidas e concretas razões para defender seus respectivos pontos de vista.

Da mesma forma, aliás, que todos aqueles que garantem que crescerão mais do que a concorrência. Todos tiram da manga polpudos leques de programas de lançamento. E alguns até puxam do bolso do colete razoável expansão da rede de concessionários. Afinal, conforme define Márcio Alfonso, presidente da Caoa Chery, "não há como aumentar a oferta se o raio de ação no mercado for limitado".

É óbvio que tão diferentes realidades separadas por até dez pontos porcentuais não têm como ocorrer ao mesmo tempo em um mesmo lugar. Mas é inegável que, apoiados em tão sólidos argumentos, todos, desta vez, podem efetivamente ter razão na visão de futuro que agora projetam para o próximo ano.

O mais curioso é que tanto os mais otimistas quanto os mais pessimistas partem, a rigor, de um mesmo quadro macroeconômico para o próximo ano: crescimento

do PIB em torno de 2%, inflação na faixa de 4% a 5%, dólar de R\$ 3,80 a R\$ 3,90 e Selic de 4% a 6%, na dependência da maior ou menor pressão inflacionária. Tudo isto resultando na continuidade de alguma retomada do nível de emprego formal e da ocupação remunerada informal.

Todos também garantem acreditar que as reformas da Previdência, tributária e fiscal serão levadas adiante. Da mesma forma que o programa de privatização, sobretudo na área de infraestrutura.

O que diferencia as projeções feitas a partir deste mesmo quadro básico são as apostas no que se refere à velocidade e à profundidade com as quais estas mudanças se darão.

As turras que hoje marcam as relações dos três poderes da República justificam tais preocupações. Vale lembrar que a reforma da Previdência, a mais adiantada, era esperada para o primeiro trimestre deste ano, logo no início do atual governo, e viu setembro chegar ainda sem nada acontecer.

DEMANDA REPRIMIDA

Este prazo das reformas faz, de fato, toda diferença: há consenso de que a crise que nos primeiros anos desta década derrubou as vendas do setor quase que pela metade – ou em até 70% no caso dos veículos comerciais – deixou como herança considerável demanda reprimida pronta para explodir a qualquer momento.

Demanda reprimida que mesmo depois de dois anos seguidos de crescimento na faixa de 10% está longe de ser equacionada: o total a ser comercializado este ano, próximo de 2,8 milhões de unidades, ainda será o equivalente ao registrado em 2008. Assim há nada menos do que uma década a capacidade ociosa da maior parte das montadoras ainda permanece em pelo menos 30%.

E há que se considerar também que neste ano em particular, conforme ressalta Rogelio Golfarb, vice-presidente da Ford, o crescimento registrado, ao menos no que se refere a automóveis e comerciais leves, deveu-se não às vendas no varejo, que

permaneceram quase no mesmo patamar do ano passado, mas à modalidade direta, que passou a representar quase a metade do volume comercializado.

É bem verdade que, segundo especifica Alarico Assumpção Jr., presidente da Fenabreve, parte deste salto se deve ao avanço dos negócios com pequenas empresas, companhias agrícolas e, sobretudo, deficientes físicos, segmentos que contam com redução de impostos.

Todavia, conforme ele mesmo reconhece, em sua maior parte este tipo de venda teve como destino as locadoras que, por comprarem em grande volume, negociam grandes descontos que na vida real representam formidável redução na margem de rentabilidade das montadoras que operam mais fortemente neste segmento, justamente as primeiras colocadas do ranking de comercialização.

Tal distorção decorreu da frustração das exportações para a Argentina, de longe o maior mercado no Exterior dos veículos produzidos no País. Ao contrário do que se esperava as vendas, ali, ainda não tinham chegado ao fundo do poço em 2018, e continuaram caindo até 480 mil unidades a serem comercializadas este ano – menos da metade do registrado há alguns pouco anos.

Como decorrência natural parte da produção que tinha a Argentina como destino de origem acabou sendo colocada a qualquer preço no mercado doméstico.

Deleite das locadoras e, ao mesmo tempo, desespero dos concessionários: nas palavras do presidente da Fenabreve sua categoria vive a infortável situação de ver as montadoras “venderem para os vizinhos por um preço menor do que para os próprios filhos”.

Vizinhos que já concorrem com os filhos no mercado de seminovos.

A própria Argentina, aliás, representa outra das grandes incógnitas com relação ao próximo ano. Com o país às vésperas de uma eleição que tem boas possibilidades de mudar o partido no poder e, por decorrência, os rumos da política econômica, ninguém no setor espera retomada de maior vulto daquele mercado e, por óbvio, das exportações com aquele destino.

Quase todos apostam para 2020 em repetição, na Argentina, dos números registrados este ano. Mas há quem acredite que o buraco pode ser ainda pelo menos um pouco mais fundo. Acompanhe o raciocínio do presidente da Honda, Issao Mizoguchi: “Como o patamar mais baixo foi alcançado a partir de meados deste ano, considerado o próximo período como um todo ainda há espaço para mais queda”.

BOA SAFRA

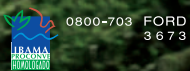
No caso específico do mercado de caminhões a projeção de uma boa safra agrícola e de um PIB em maior crescimento em 2020, aliados ao início de alguma retomada da produção industrial e maior oferta de crédito por parte dos bancos, fazem supor que os bons ventos que sopraram nos dois últimos anos vão continuar impulsionando as vendas do segmento por um bom tempo à frente.

O cenário atual, por si só, justifica o otimismo – como o de Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz: “Os juros estão mais baixos do que imaginávamos, a inflação recuou para além do esperado e, ainda que não na velocidade que gostaríamos, as reformas prosseguem”.

Na avaliação de Roberto Cortes, presidente da MAN e da Volkswagen Cami-



SUPERE DESAFIOS AO LADO
DE QUEM VOCÊ CONFIA.



NO TRÂNSITO, DÊ SENTIDO À VIDA.

Saiba mais em:
ford.com.br/ranger





Christian Castanho

nhões e Ônibus, não resta dúvida que 2020 manterá rota de crescimento e, assim, de recuperação das vendas de veículos comerciais, ônibus incluído. Ele prefere, todavia, não especificar qual seria o provável índice: "Depois de dois anos seguidos com mais de 40% de crescimento a base mudou, está mais alta, e torna praticamente impossível qualquer projeção".

Sempre é bom lembrar, todavia, que ao menos no caso do setor automotivo o crescimento é bem vindo mas nada mais representa do que recuperação com relação ao terreno perdido nos anos iniciais da década.

"Euforia não é a palavra certa para definir este período", resume Schiemer. "Para nós é um alívio, um sinal de que deixamos o fundo do poço e agora podemos enxergar a recuperação pela frente."

E Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea, conclui: "Já chegamos a 3,8 milhões de unidades comercializadas em 2008. Ainda estamos, assim, 1 milhão abaixo do pico".

Há, ainda, em síntese, um longo caminho pela frente. Mas parece que são de fato muito boas as possibilidades de o ano que vem galgar mais alguns degraus, como considera Christopher Podgorsky,

CEO da Scania: "Com as reformas aprovadas o País poderá retomar o grau de investimento e atrair novos fundos, o que permitiria um desempenho muito superior com relação aos anos anteriores. A demanda está aí e só depende do que está para acontecer para ser liberada".

As taxas de juros em tendência de baixa, inflação controlada, PIB na faixa de 2% e reformas em andamento, "tudo isto somado deverá impulsionar o consumidor e, por decorrência, a economia como um todo", aposta Ricardo Gondo, presidente da Renault.

E é bom mesmo que assim seja. Afinal, conforme ressalva Carlos Zarlenga, presidente da GM para América do Sul, dados a retração argentina e os sinais cada vez mais fortes de um movimento de retração de economia global "teremos de contar novamente com o mercado interno para dar continuidade à recuperação da rentabilidade".

De qualquer forma, conforme salienta o CEO para a América do Sul da Volkswagen, Pablo Di Si, "mesmo não sendo um resultado que poderíamos considerar como ótimo não se pode deixar de registrar que 2020 será o quarto ano seguido de crescimento".

Trata-se, em síntese, de respirar fundo, manter um pé no acelerador e outro no freio e, sobretudo, um olhar atento na estrada para determinar com alguma exatidão o momento de pisar em um pedal ou no outro, como define Patrice Lucas, presidente para a América Latina da PSA: "A empresa tem que se preparar para ser flexível".

O momento, afinal, na definição bem humorada do presidente da Anfavea, assemelha-se a um jogo de pega-varetas, também conhecido no Exterior como Ker-Plunk: brinquedo da era pré-digital, exigia muita maestria para retirar cada uma das varetas entrelaçadas sem derrubar nenhuma das bolinhas que sustentam.

Para aqueles que escolherem as varetas certas a puxar caberá o tão desejado prêmio do aumento da fatia de mercado com a devida rentabilidade. Agora, para quem puxar as varetas erradas...



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

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

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



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



Vote em autodata.com.br nas categorias:

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

Empresa/ Associação	Mercado total (em mil unidades)			Montadora (em mil unidades)		
	Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação
AGCO*	+ 0,5%	+ 10,9%	+ 2,5%	+ 0,5%	+ 10,9%	+ 2,5%
Anfavea	2 940 (+2%)	2 800 (+9%)	420 (-33%)	-	-	-
BMW	2 990	2 860	450	7 a 8,6	-	-
Case IH*	+ 0,5%	+ 10,90%	+ 2,5%	+ 0,5%	+ 10,90%	+ 2,5%
Caoa Chery	3 140	2 860	-	26	26	-
FCA	2 833	2 665	444	535	495	70
Ford	-	+ 7% a 9%	-	-	-	-
General Motors	-	2 825	-	-	471	76
Honda	2 900	-	-	120	-	-
Hyundai	2 990	2 755	450	206	201	-
John Deere*	+ 0,5%	+ 10,9%	+ 2,5%	Acima de 0,5%	Acima de 10,9%	-
Mercedes-Benz**	90 a 95/18 a 19	-	-	-	30% participação	-
New Holland*	+ 0,5%	+ 10,9%	+ 2,5%	+ 0,5%	+ 10,9%	+ 2,5%
Nissan	3 000 (+9%)	2 750 (+11%)	450 (-50%)	105 (+20%)	+ 10,5%	- 20%
PSA	3 000	2 800	450	-	-	-
Renault	-	+ 9%	-	320	Acima mercado	- 11%
Scania***	-	+ 40% a 50%	-	-	+ 40% a 50%	-
Sindipeças	+ 1%	+ 9,8%	- 29,7%	-	-	-
Toyota	-	2 700	-	-	217,4	-
Volvo CE*	Acima de 35%	+ 30% a 35%	+30%	Acima mercado	Acima mercado	Até + 30%

*Projeção para segmento de máquinas agrícolas e de construção | **Projeção para o segmento de caminhões/ônibus | ***Projeção para o mercado de caminhões acima de 16 T

Empresa/ Associação	Mercado total (em mil unidades)			Montadora (em mil unidades)		
	Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação
AGCO*	Alta de até 10%	Alta de até 10%	Alta	-	-	-
Anfavea	3 140 (+ 9%)	-	-	-	-	-
BMW	-	-	-	8 a 9,8	-	-
Case IH*	+ 5% a 10%	+ 5% a 10%	Alta	+ 5% a 10%	+ 5% a 10%	Alta
Caoa Chery	Alta abaixo de 10%	Alta abaixo de 10%	-	+ 10%	+ 10%	-
FCA	2 971	2 800	468	601	531	100
Ford	-	+ 9% a 11%	-	-	-	-
General Motors	-	3 020	-	-	527	103
Honda	Alta abaixo do mercado	Alta de um dígito	-	120	-	-
Hyundai	3 060	2 842	465	210	205	-
John Deere*	+ 5% a 10%	+ 5% a 10%	-	Acima do mercado	Acima do mercado	-
New Holland*	+ 5%	+ 5%	-	Alta de até 10%	Alta de até 10%	-
Nissan	-	3 000 (+9% a 10%)	-	-	+ 14% a 15%	-
Renault	-	+ 5% a 10%	-	330	Acima do mercado	-
Sindipeças	+ 6,6%	+ 5,6%	+ 4,3%	-	-	-
Toyota	-	2 800	-	-	217,5	-
Volvo CE*	+ 10% a 20%	+ 10% a 20%	+ 5% a 15%	Acima do mercado	Acima do mercado	+ 5% a 15%
Volkswagen	+ 10%	2 930 (+5% a 6%)	-	-	-	-

*Projeção para segmento de máquinas agrícolas e de construção

PEUGEOT *PRO* DAYS

OS UTILITÁRIOS PARA O SEU NEGÓCIO EM
CONDIÇÕES ESPECIAIS SOMENTE EM OUTUBRO.

VISITE NOSSAS CONCESSIONÁRIAS.



TODA A LINHA COM 0% DE ENTRADA +
1ª PARCELA PARA 120 DIAS

MOTION & e-MOTION



NÃO SATISFEITO COM O SERVIÇO,
VOCÊ NÃO PAGA.
Confira condições em peugeot.com.br/totalcare

PEUGEOT RECOMENDA TOTAL



No trânsito, dê sentido à vida.

Condições exclusivas com uso de CNPJ. Valor promocional para Partner Furgão 1.6 Flex mecânico 19/20 cor Branco Banquise na compra à vista por R\$ 54.937,70 ou financiado pelo Banco PSA, com entrada de máximo para essa operação é de 2,18% a.m. e 29,51% a.a., com IOF de 1,5% a.a. para pessoa jurídica. Estoque: 10 unidades. Garantia de 1 ano nos termos dos respectivos manuais. Valor promocional a partir de vencimento da 1ª parcela para 120 dias. Taxa de juros de 1,79% a.m. e 23,73% a.a. Valor total a prazo: R\$ 165.022,20. O Custo Efetivo Total (CET) máximo para essa operação é de 2,1% a.m. e 28,36% a.a., com BlueHDI 19/19 cor Branco Banquise ou financiado pelo Banco PSA, com entrada de R\$ 0,00 (0%) à vista + 60 parcelas mensais de R\$ 3.632,05 com vencimento da 1ª parcela para 120 dias. Taxa de juros de 1,79% de 3 anos nos termos dos respectivos manuais. Valor promocional para Boxer Furgão Business L3H2 19/20 cor Branco Banquise na compra à vista por R\$ 124.599,20 ou financiado pelo Banco PSA com entrada (CET) máximo para essa operação é de 2,07% a.m. e 27,84% a.a., com IOF de 1,5% a.a. para pessoa jurídica. Estoque: 10 unidades. Garantia de 1 ano nos termos dos respectivos manuais. Valor promocional para 1ª parcela para 120 dias. Taxa de juros de 1,79% a.m. e 23,73% a.a. Valor total a prazo: R\$ 290.613,00. O Custo Efetivo Total (CET) máximo para essa operação é de 2,05% a.m. e 27,55% a.a., com IOF de 1,5% a.a. das prestações e CET. Sujeito a aprovação de crédito. Prazo de entrega: 90 dias. Promoção para veículos faturados de 1 a 31/10/2019 ou enquanto durarem os estoques, não cumulativa com outras promoções. Para



PEUGEOT

R\$ 0,00 (0%) à vista + 60 parcelas mensais de R\$ 1.722,66 com vencimento da 1ª parcela para 120 dias. Taxa de juros de 1,79% a.m. e 23,73% a.a. Valor total a prazo: R\$ 103.359,60. O Custo Efetivo Total (CET) R\$ 89.451,00 à vista para Peugeot Expert Business 1.6 Diesel BlueHDi 19/19 cor Branco Banquise ou financiado pelo Banco PSA, com entrada de R\$ 0,00 (0%) à vista + 60 parcelas mensais de R\$ 2.750,37, com IOF de 1,5% a.a. para pessoa jurídica. Estoque: 10 unidades. Garantia de 3 anos nos termos dos respectivos manuais. Valor promocional a partir de R\$ 119.060,55 à vista para Peugeot Expert Minibus 1.6 Diesel a.m. e 23,73% a.a. Valor total a prazo: R\$ 217.923,00. O Custo Efetivo Total (CET) máximo para essa operação é de 2,07% a.m. e 27,9% a.a., com IOF de 1,5% a.a. para pessoa jurídica. Estoque: 10 unidades. Garantia de R\$ 0,00 (0%) à vista + 60 parcelas mensais de R\$ 3.796,98, com vencimento da 1ª parcela para 120 dias. Taxa de juros de 1,79% a.m. e 23,73% a.a. Valor total a prazo: R\$ 227.818,80. O Custo Efetivo Total Peugeot Boxer Minibus 19/20 cor Branco Banquise na compra à vista por R\$ 159.746,10 ou financiado pelo Banco PSA, com entrada de R\$ 0,00 (0%) à vista + 60 parcelas mensais de R\$ 4.843,55, com vencimento da para pessoa jurídica. Estoque: 10 unidades. Garantia de 1 ano nos termos dos respectivos manuais. Todos os estoques são nacionais. IOF, cadastro e despesa para constituição da garantia estão inclusos nos cálculos mais informações, acesse www.peugeot.com.br. SAC Peugeot: 0800 703 2424. Banco PSA: Ouvidoria 0800 771 9090, SAC 0800 771 5575 e Central de Atendimento ao Deficiente Auditivo ou de Fala 0800 771 1772.

	2019				2020			
	PIB(%)	Dólar ^(R\$)	Inflação(%)	Selic(%)	PIB(%)	Dólar ^(R\$)	Inflação(%)	Selic(%)
Anfavea	-	-	-	-	2	-	-	5
BMW	0,8	3,85	3,59	5	2,1	3,82	3,85	5,25
Case IH	0,8	3,9	3,45	5	2	3,9	3,8	5
Caoa Chery	0,8	3,9	3,45	5	2	3,9	3,8	5
FCA	0,8	3,8	3,65	5	2,1	3,85	3,85	5,3
Ford	0,87	3,95	3,44	5	2	3,9	3,8	5
General Motors	1	3,92	3,8	5,2	2,1	4	4	5,6
Honda	0,8	-	-	5	0,5 a 1	3,7 a 4,2	3	4,5
Hyundai	0,8	4,21	3,7	5,25	1,6	4,3	3,9	5,25
Mercedes-Benz	1	3,81	3,8	6,25	2	3,86	3,9	6
New Holland	0,8	3,9	3,45	5	2	3,9	3,8	5
Nissan	0,8 a 0,9	3,9	3,6	5 a 5,5	1,7 a 1,8	4	3,6	5 a 5,5
PSA	0,8 a 1	-	3,5 a 4	5 a 6	2 a 2,2	-	3,7 a 4,5	5,2 a 6,2
Renault	-	-	-	-	2	-	3,9	5
Scania	0,8	3,82	3,6	5	1,7	3,91	3,6	5
Sindipeças	0,85	3,9	3,9	5	2,2	3,8	4,1	5,25
Toyota	0,8	4	3,4	5	1,9	4	3,7	5,2
Volvo CE	0,8	3,9	3,45	5	2	3,9	3,8	5
Volkswagen	-	-	-	-	2 a 3	3,85	4	5,25
VWCO	0,8	3,87	3,54	5	2	3,85	3,8	5,2
MÉDIA	0,83 a 0,85	3,9	3,52 a 3,55	5,1 a 5,2	1,89 a 1,98	3,91 a 3,94	3,78 a 3,83	5,15 a 5,22



Seja gentil. Seja o trânsito seguro.

Prazer, Indústria 4.0.

Parece ficção, mas para a Mercedes-Benz já é uma realidade.
Revolucionamos a produção de caminhões com conectividade e inteligência artificial.
Aplicativos monitoram a linha em tempo real, robôs transportam as peças,
enquanto os colaboradores comandam tudo isso com muito mais ergonomia.
É a inovação, mais uma vez, movendo a Mercedes-Benz.

www.mercedes-benz.com.br | CRC: 0800 970 9090

Mercedes-Benz
A marca que todo mundo confia.



A imagem de um navio cruzando com grande dificuldade um mar hostil representa bem a visão dos economistas sobre o que deve ser o desempenho da economia brasileira no ano que vem. Nessa ilustração o navio representa o Brasil, em retomada lenta depois de uma das mais severas crises de sua história, e o mar revoltoso é a economia global, na qual a ameaça de recessão se coloca no horizonte de países desenvolvidos em meio a choque comercial das duas maiores potências e acirramento das tensões na geopolítica.

Navegando contra a corrente a velocidade da embarcação chamada Brasil dependerá em maior medida do que sempre foi o seu principal motor, no caso o consumo interno, além de um combustível derivado de reformas, privatizações e outras matérias econômicas cuja boa evolução demanda estabilidade política.

Apresentando esse cenário de forma menos figurativa o que os economistas de bancos, corretoras, consultorias e gestoras

CONTRA A CORRENTE

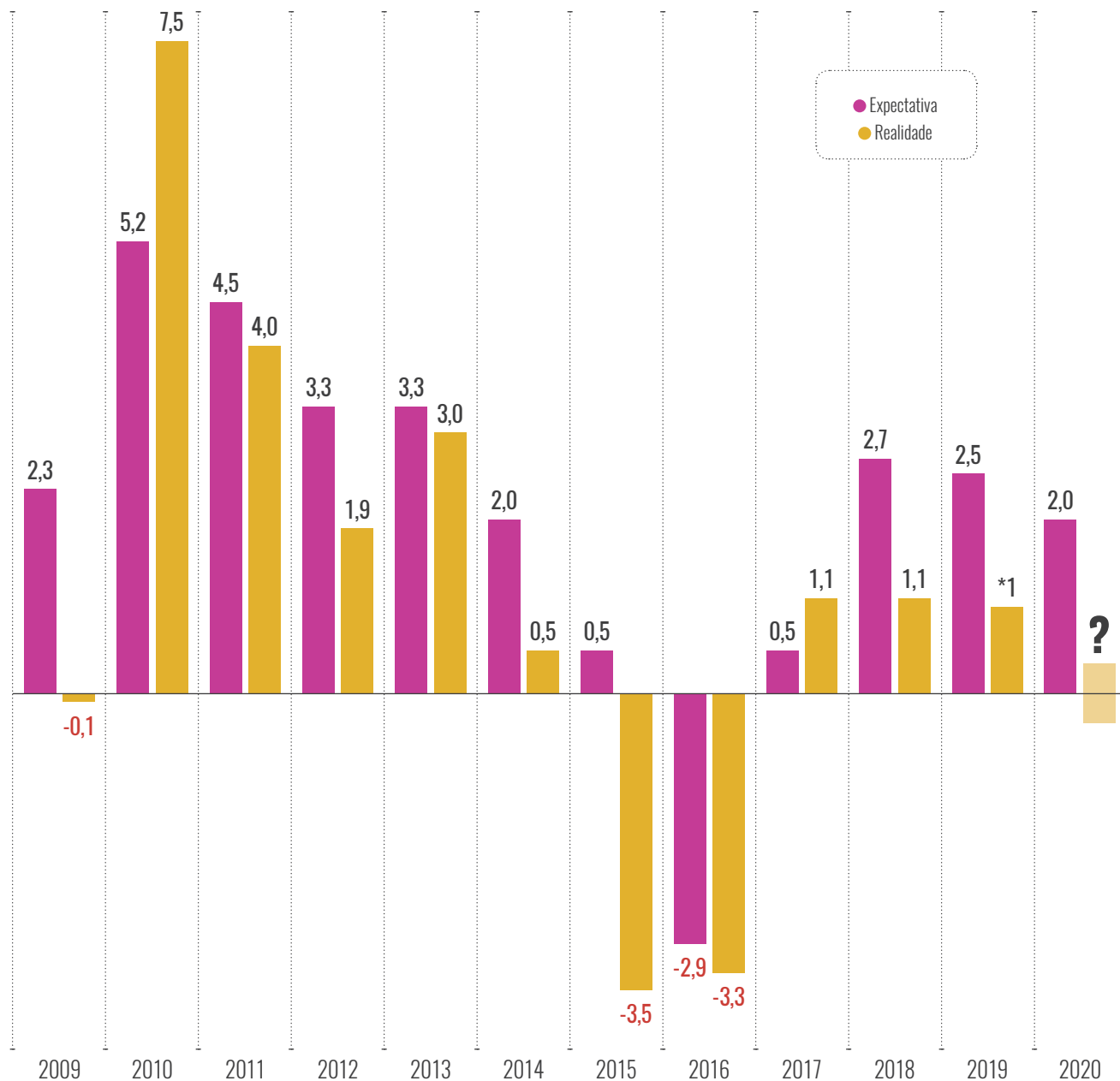
Turbulência internacional deve conter recuperação brasileira, que passa a depender cada vez mais do consumo doméstico



Divulgação/Agência USP

PIB: Expectativa x realidade.

* Acumulado em 12 meses até junho Fonte: Boletim Focus do Banco Central



vislumbram para 2020 é uma economia que ganha alguma tração. Porém, ainda assim, espera-se um crescimento tímido, talvez mais uma vez anêmico, dadas as ininterruptas revisões para baixo das expectativas, no que vem se configurando como a recuperação mais lenta após ciclos recessivos em pelo menos quatro décadas.

Neste momento as previsões de economistas coletadas pelo Banco Central indicam avanço de 2% do PIB em 2020, na sequência de um 2019 em que a economia deve crescer menos de 1%. Mas há quem esteja mais pessimista e veja um desempenho pior, inferior a 1,5% no ano que vem. Pela falta de consistência parte dos analistas prefere chamar isso



Divulgação/Agência Brasil

de recuperação cíclica, algo que tem mais a ver com inércia do que propriamente com uma reversão contundente do último período recessivo.

Como a crise fiscal e o excesso de capacidade continuam segurando, respectivamente, os investimentos públicos e privados, o impulso no ano que vem deve vir, mais uma vez, do consumo doméstico. A tendência é que os brasileiros gastem mais em razão da melhora, mesmo que tímida, dos indicadores de emprego, expansão do crédito, juros baixos e liberação de recursos do FGTS.

Por outro lado a desaceleração da economia mundial, com impacto no comércio internacional e, como consequência, nos preços das commodities, deve não só ser um obstáculo às exportações – e a todos os investimentos relacionados ao comércio exterior – como também moderar o apetite do capital internacional no financiamento de atividades em mercados emergentes, como o Brasil.

Em um contexto de aversão ao risco, no qual a perspectiva de recessão nos Estados Unidos já está implícita no retorno de títulos do tesouro local, o dólar – para onde os investidores costumam correr nesses momentos – tende a seguir rondando a casa dos R\$ 4 no ano que vem.

Se não será o suficiente para estimular as exportações diante do quadro internacional adverso, em particular na Argentina – principal destino da indústria automobilística brasileira –, esse patamar de câmbio tampouco deve provocar descontrole inflacionário. Espera-se que a inflação seguirá abaixo do centro da meta de 4% no ano que vem, permitindo a manutenção da taxa básica de juros no menor patamar da história, o que será um dos propulsores da atividade econômica em 2020.

"Há uma lenta retomada da economia doméstica, ajudada um pouco pelos juros e pela retomada cíclica pós-recessão", acredita Sérgio Vale, economista-chefe da consultoria MB Associados.

"O crescimento só não deve ser maior por causa do cenário internacional ainda turbulento,"

Em grande parte a estabilidade da economia global depende de um acerto que dê fim à guerra tarifária China-Estados Unidos. Ainda que os principais negociadores das duas maiores economias do mundo tenham uma nova rodada de negociações prevista para este outubro não há perspectiva de que as partes cheguem a um entendimento tão cedo.

Nos últimos seis meses retrocessos nas negociações de Beijing e Washington, em paralelo a indicadores que sinalizam desaceleração da economia global, o que inclui menor fôlego da indústria chinesa, ajudaram a derrubar as projeções ao PIB de 2020. Em março elas estavam em 2,8%.

Um sinal preocupante é que, além de as previsões serem revistas para baixo, os resultados dos últimos dez anos mostram que os prognósticos dos economistas costumam ser mais otimistas do que a realidade – em oito dos últimos dez anos a atividade econômica foi pior do que a prevista no fim do ano anterior.

Segundo José Pena, economista chefe da Porto Seguro Investimentos, os impactos da guerra comercial sobre os investimentos globais continuarão sendo significativos e manterão o mundo em trajetória de desaceleração nos próximos trimestres:

NOVOS MATERIAIS

INOVAÇÃO

DESIGN

TECNOLOGIA

Frente às novas tendências de mercado, a Maxon Structural Components e a Maxon Wheels apresentam soluções inovadoras aos clientes.

Transformar o futuro da indústria automotiva.
Esse é o nosso negócio!

ACESSE NOSSO SITE:



Rodas de aço para automóveis, veículos comerciais, máquinas agrícolas e de construção; rodas de alumínio para automóveis.

Chassi conceito
para veículos
comerciais


MAXION
STRUCTURAL COMPONENTS
a division of IOCHPE-MAXION


MAXION
WHEELS
a division of IOCHPE-MAXION

"Como as grandes diferenças de China e Estados Unidos não se resumem apenas a questões comerciais, mas também de hegemonia tecnológica e, consequentemente, econômica e mesmo militar, parece pouco provável que se alcance um acordo no futuro próximo".

Ele acrescenta ainda que "o impacto dessa disputa sobre a economia brasileira se dá sobretudo na indústria, tanto pela redução do ritmo de expansão das importações globais como também pelo menor incentivo a elevar o volume de investimentos".

Em razão do descolamento de ciclos, com o Brasil acelerando na contramão da perda de ritmo da economia global, o comércio exterior provavelmente terá contribuição negativa no PIB. As importações devem subir mais do que as exportações, observa Jankiel Aparecido Lima dos Santos, economista do Santander:

"Julgamos improvável que haja redução substancial da tensão das duas nações por motivos específicos de cada uma delas, como a eleição presidencial nos Estados Unidos e a celebração da Revolução Maoísta na China. Ambos de-

vem evitar um conflito completo, como estender a sobretaxação de produtos para 100% da pauta de comércio bilateral, mas também não devem reverter substancialmente as medidas tomadas até então".

Lembra o economista do Santander que, "como este quadro contribui para o arrefecimento do crescimento mundial, prejudica a evolução das exportações brasileiras e se torna mais um obstáculo para a materialização de uma recuperação econômica mais célere".

A previsão do Santander, assim como aquela da MB Associados, aponta crescimento de 1,6% da economia brasileira em 2020.

Além da desaceleração global o atraso na aprovação das reformas representa um risco à atividade no ano que vem, especialmente pela necessidade urgente de o País reverter a evolução de despesas obrigatórias que agravam o grande nó da economia: a crise fiscal.

Lima dos Santos, do Santander, alerta: "Estas duas frentes [desaceleração global e atraso nas reformas] têm capacidade de nos trazer impactos relevantes e de maneira bastante rápida". ■



Divulgação/Agência Brasil



THE POWER OF DREAMS

Impulsionados pelo espírito de desafio, buscamos criar um novo valor à vida das pessoas maximizando a experiência da mobilidade por terra, água e ar.

www.honda.com.br

HONDA
The Power of Dreams



Divulgação/Nissan

O setor automotivo na Argentina encerrará 2019 marcado por péssimas notícias que se traduzem na redução de vendas, produção e exportação, somada a cancelamentos ou revisão de projetos. Em meio a um colapso industrial e comercial, 2020 não reverterá de maneira radical este cenário.

O início do ano ficou marcado pelo ritmo lento já registrado em 2018 e por isso o mercado automotivo retrocedeu nas estatísticas. E as medidas econômicas colodas em prática pelo governo para superar a crise, o processo eleitoral, a retração do consumo, a inflação e as altas taxas de desvalorização da moeda se alinharam para criar uma tempestade ainda maior no país.

Mas o mais preocupante é o que ocorrerá após as eleições de outubro. Tanto a continuidade do atual governo como uma guinada política não encorajam esperanças devido à fraca condição econômica e

Imersa na crise

2019 marca tamanha catástrofe para a Argentina que um 2020 sozinho não terá condições de reverter o quadro: será preciso o reforço dos anos seguintes.

Perspectivas

● 2019 | ● 2020

	Mercado total (em mil unidades)		
	Vendas	Produção	Exportação
Projeção inicial	680	480	310
Após primárias	490	350	240
Estimativa atual	430 (-46,5%)	330 (-32%)	230 (-19%)
Melhor cenário	400 (-7%)	360 (+9%)	260 (+13%)
Pior cenário	350 (-18%)	300 (-9%)	220 (-4,5%)

a escassez de dólares, que se manterão por tempo indeterminado.

Nem o melhor capitão de navio conseguiria antecipar o que viria. No início do ano as projeções apontavam mercado interno de 680 mil veículos, que caíram a 490 mil no começo deste semestre e agora indicam 430 mil. Ano passado foram 800 mil.

Como medida de emergência no início de junho foi anunciado programa de estímulo à venda de o KM, nacionais e importados, com cotas a subsídios divididas por marca em função da participação de mercado em 2018. Mas isso não ajudou a reverter os números.

Diante de tantos problemas, o que acontecerá em 2020? A Adefa, Anfavea local, é cautelosa. "O cenário atual nos obriga a isso. Durante o primeiro trimestre, quando ficarão mais claras algumas variáveis, poderemos ter mais segurança sobre o desempenho da atividade automotiva", resumiu Fernando Rodríguez Canedo, diretor executivo.

Nos bastidores a visão do setor é bastante pessimista. Na melhor das hipóteses espera-se um primeiro semestre igual ao deste ano, mas para a segunda metade de 2020 ninguém se anima a fazer projeções.

De qualquer forma dois cenários se apresentam para o próximo ano: a visão

mais otimista, se assim se pode chamar, projeta mercado de 400 mil unidades, enquanto a pessimista calcula 350 mil veículos. Ambas circulam perto dos níveis de 2005, 386 mil.

SÓ TOYOTA SALVA

No início de 2019 a produção esperada era de 480 mil unidades mas, ao passar dos meses, despencou para 330 mil. Em paralelo o número estimado para as exportações desceu de 310 mil unidades para 230 mil, o que ainda assim seria um milagre nacional.

Não restou outra saída às fabricantes: antecipação de férias coletivas e suspensões de produção entraram em cena para calibrar os estoques à espera de um horizonte com maior previsibilidade.

Um diagnóstico interno do sindicato dos metalúrgicos local aponta que "o volume fabricado caiu 44% desde 2011 e se acentuaram os problemas de competitividade. Ao mesmo tempo alguns modelos que eram exportados foram descontinuados. Como consequência desde 2015 foram perdidos 38 mil postos de trabalho na cadeia automotiva".

Nesta lista de modelos que saíram de linha pode-se apontar Ford Focus, Volkswagen Suran/SpaceFox e Merce-



Divulgação/GM

Estudo da Acara, a Fenabrave local, indica que 180 concessionárias já fecharam, eliminando 3,6 mil postos de trabalho apenas na rede de distribuição argentina

des-Benz Vito, sem mencionar o cancelamento da picape Mercedes-Benz Classe X, a demora pela picape Renault Alaskan e o fim da produção do Honda HR-V.

Em meio ao cenário de turbulência total Daniel Herrero, presidente da Toyota Argentina, pode se orgulhar de enfrentar melhor a tempestade. Graças à estratégia de especialização e complementação de produtos – fábrica Hillux e SW4 – a unidade de Zárate se encontra mais sólida que seus competidores e já produziu 81 mil veículos no ano, nada menos do que quase 38% de toda a produção na Argentina.

Além disso a Toyota exportou 64 mil unidades, 44% dos embarques totais. No mercado interno foram 48 mil, 14% de participação nas vendas totais.

"Estamos atravessando um período difícil, de muita incerteza. Mesmo assim tenho confiança", assegura o executivo.

Para 2020 ninguém ousa arriscar um palpite oficial, mas mesas de executivos já viram relatórios e estudos a apontar produção, no melhor dos cenários, de 360 mil veículos.

O cenário é triste especialmente quando se lembra do Plano Un Millón, anunciado com pompas pelo governo Macri em 2017 e que previa chegar a 2023 com 1 milhão de unidades fabricadas na Argentina.

S.O.S.

Diante da forte retração das vendas, de 44% ante o ano passado até agora, e sem perspectivas de uma melhora imediata para o fim deste ano e tampouco para o próximo, a Associação das Concessionárias, Acara, passou a circular por seus associados estudo por meio do qual buscará demandar o poder executivo por novas medidas para evitar que a crise se aprofunde ainda mais.

Os dados indicam 180 concessionárias fechadas, eliminando 3,6 mil postos de

trabalho. E que a atividade enfrenta “queda radical nos últimos quinze meses, acúmulo excessivo de estoque, altas taxas de juros para a compra com a fábrica, manutenção de custos com os empregados e falta de financiamento”.

Parte da solicitação de ajuda tem como ponto central autorização para concessão de “benefícios fiscais e financeiros pelo período de um ano”.

Quem sofre também são os fabricantes de autopeças: primeiro semestre em queda de 21,6% nos negócios segundo a consultoria IES. Para este ano a expectativa é baixa total de mais de 10% com relação a 2018.

Mas o quadro tende a maior gravidade: muitas empresas já encerraram suas atividades.

Nos últimos meses 3M, Link, Metalpar, Dino Mattioli, MWM Motores e Clapp, dentre outras, anunciaram que deixarão de produzir no país. Estima-se que até o fim do ano sejam encerrados 2,5 mil contratos de trabalho.

De acordo com análise da Afac, Associação de Fábricas de Componentes, a crise também levou a uma forte redução nas visitas dos argentinos às oficinas mecânicas para manutenção preventiva, o que, a reboque, afetou o mercado de reposição.

Sem uma melhoria imediata à vista os principais pilotos do setor automotivo estão se preparando para a continuidade da tempestade. E ninguém sabe quanto tempo levará para levar o navio a um porto seguro. ■



Divulgação/Toyota

Jornal do Carro

COMPARATIVO CONFIRMA:

TIGGO 5X SUPERA AUDI Q3

NOTA **86,0**

NOTA **80,5**

FONTE: JORNAL DO CARRO - O ESTADO DE S. PAULO - 8 DE MAIO DE 2019 - ANO 37 - Nº 1864

“A chegada do Tiggo 5X é um marco.”

TIGGO

PRODUZIDO NO BRASIL
COM A MAIS AVANÇADA



DIRECIONE A CÂMERA DO SEU
CELULAR E SAIBA MAIS
SOBRE O TIGGO 5X

TIGGO 5X

MOTOR TURBO IFLEX "HIGH PERFORMANCE"
CÂMBIO AUTOMÁTICO DUPLA EMBREAGEM "DUAL CLUTCH"
ADVANCED TECHNOLOGY



FREIO ELÉTRICO COM AUTO HOLD E ASSISTENTE DE PARTIDA EM RAMPA

AO PISAR NO FREIO, O CARRO PARA AUTOMATICAMENTE: NÃO É NECESSÁRIO MANTER O PÉ NO PEDAL. ATUA NAS PARADAS EM SUBIDAS, DESCIDAS E TERRENO PLANO, DISPENSANDO O FREIO DE MÃO. ELE FAZ TUDO AUTOMATICAMENTE. O MÁXIMO EM CONFORTO, DIRIGIBILIDADE E SEGURANÇA.

CENTRAL MULTIMÍDIA COM TELA DE 9" TOUCHSCREEN

COM ESPELHAMENTO DO CELULAR, APPLE CARPLAY, BLUETOOTH, CONTROLE DE AR-CONDICIONADO E SISTEMA DE SOM.



0800-772 4379
WWW.D21MOTORS.COM.BR



No trânsito, dê sentido à vida.

Assistência 24 Horas oferecida pela CHAOA CHERY aos proprietários de veículo da marca, válido por 12 meses a partir da entrega da primeira venda do veículo assistido. Para acionamento do serviço de assistência e para mais informações, entre em



PELA CAO A CHERY
TECNOLOGIA DO MUNDO.



O MAIOR COMPARATIVO DA HISTÓRIA

QUATRO RODAS

AValiação de 12 modelos de SUVs até R\$ 95.000

TIGGO 5X

CONQUISTA PONTUAÇÃO MÁXIMA EM ESTRELAS.

SUPERANDO: HYUNDAI CRETA
HONDA HR-V
JEEP RENEGADE
E OUTROS.

FONTE: REVISTA QUATRO RODAS - EDIÇÃO 721
MAIO 2019 - PÁGINAS 26 A 35

7515



CAOA CHERY ASSISTANCE
1 ANO GRÁTIS

ASSISTÊNCIA
24 HORAS

7 DIAS
POR SEMANA

EM TODO O
TERRITÓRIO
NACIONAL

LIGUE
0800-772 4379



CAOA CHERY

QUALIDADE, TECNOLOGIA E DESIGN

contato pelo telefone 0800-772-4379. Atendimento disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana. Válido em todo o território nacional. Consulte condições no Manual do Proprietário.

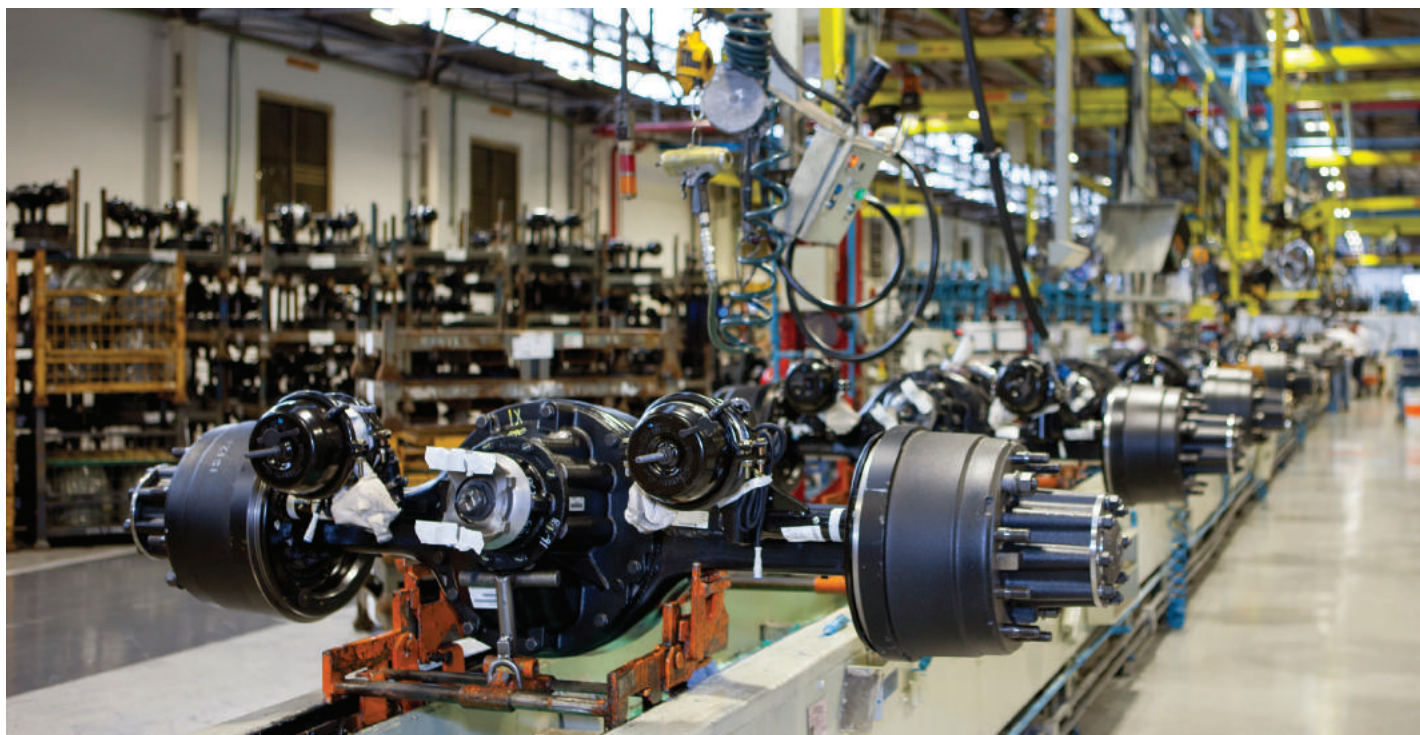
Uma nova possibilidade

Fornecedores veem 2020 com certa cautela, mas entendem ano como base preparatória para maiores avanços na próxima década

Um olho no mercado externo com certa empolgação, outro no mercado interno mas com cautela. Esse é o panorama que sistemistas e fabricantes de autopeças traçam para 2020. Uma certa euforia do início de 2019 deu lugar a projeções mais realistas e algo conservadoras de um lado, com poucos otimistas ou em busca por novos mer-

cados para garantir crescimento gradual no outro.

Na Delphi a exportação virou item fundamental no plano de negócios. A empresa manterá investimentos para ganho de participação no mercado de reposição, de 25% a 30%. Hoje cerca de 35% da produção para reposição são destinadas a países da América do Sul. A base de clientes no



continente foi ampliada após a Automec, com vendas para Peru, Chile, Bolívia e Colômbia.

Nas projeções aparecem grandes volumes também para o mercado OEM, 44% da produção local, para os Estados Unidos, Europa, Turquia e China. A previsão é crescer de 10% a 20% este ano e para 2020 Amaury Oliveira, diretor de aftermarket, chama os índices estimados e não revelados de "desafiadores".

Ele reconhece que "estávamos muito mais empolgados no início do ano, mas a situação está em uma direção que não tínhamos previsto. Porém continuamos muito otimistas. A Delphi se capitalizou e fez vários investimentos, que serão continuados, obviamente com muita cautela. As projeções que estamos assumindo são positivas, com possibilidades de investimentos e bom cenário para a indústria".

Na Dana o mercado externo também é ordem do dia – ou melhor, dos anos. As exportações cresceram 20% desde 2015, depois que a companhia promoveu reposicionamento estratégico com aquisição de empresas, ganho de participação de mercado e lançamento de produtos como linha de eixos traseiros para veículos comerciais.

Segundo Raul Germany, country leader da Dana no Brasil, a busca é por manter o crescimento das exportações e da empresa na casa dos dois dígitos para os próximos anos. Para isso investe na capacidade local, centrando esforços em produtos que o grupo só produz no Brasil, como juntas homocinéticas de alto desempenho.

Alguns de seus aportes importantes se consolidam justamente em 2020, como a nova linha de componentes para eixos traseiros de veículos comerciais na unidade de Sorocaba, SP, além do investimento na linha de forjamento em Campinas, SP. Em média o grupo investiu de US\$ 30 milhões a US\$ 50 milhões e a previsão para o ano que vem é injetar mais US\$ 20 milhões a US\$ 30 milhões, sem contar as novas aquisições.

"Temos alguns cenários desenha-

dos e nosso principal foco ainda é o de crescimento gradual, com alguns nichos em evolução mais acentuada, no caso de automóveis e SUVs, mas, em outros, com queda ou estabilidade. Nos comerciais, como houve depressão, esperamos crescimento um pouco maior, sendo que alguns subsegmentos devem registrar evolução forte, como os extrapesados."

Manutenção de investimentos e busca de novos mercados também estão nos planos da Meritor. Depois da conclusão da compra da Axletech em julho a companhia volta ao mercado off-highway. De acordo com as observações de Kleber Assanti, diretor de vendas e marketing da Meritor, "lá fora aumentamos o portfólio e no Brasil participaremos em um mercado bastante carente. Há uma demanda forte por conteúdo local e serviços".

Para 2019 a projeção de crescimento é de 16%, enquanto para 2020 a expectativa é de 7% a 8%. O plano de investimentos, segundo o executivo, continua "bastante robusto": nos últimos cinco anos foram US\$ 15 milhões destinados principalmente ao aumento da capacidade, automação de processos e melhoria na qualidade nas unidades de Osasco e Barueri, SP, e no Parque Industrial da MAN em Resende, RJ. Além da joint-venture com a Randon em Caxias do Sul, RS, a companhia estuda a abertura de uma nova unidade no Brasil.

Outras duas companhias globais também centram atenções para o mercado interno, ainda que com certa reserva. Com a previsão de recessão global rondando os mercados, somada às incertezas na Argentina, Continental e Bosch adotam um discurso mais cauteloso para o ano que vem. E vislumbram bons negócios a médio e longo prazos impulsionados pelas reformas prometidas pelo governo e pelo Rota 2030.

Apesar do crescimento positivo na casa dos 5% previsto para 2019 a Continental espera volume linear para 2020, mas com "potencial risco de resultado reverso", segundo o presidente Frédéric Sebbagh. A projeção se dá pelo contexto global do setor automotivo, com expectativa de



Divulgação/Meritor

queda muito forte em alguns mercados estratégicos.

Ao mesmo tempo a companhia prevê um Brasil com "crescimento robusto" em 2021 e 2022. A perspectiva vem na carona das reformas tributária e da Previdência, em debate no Congresso: "Acreditamos em um Brasil pouco mais positivo para três ou quatro anos. Até lá teremos um volume global bastante fraco. Para crescer no curto prazo o País precisaria de reformas e de continuidade de abertura econômica para contrapor esse cenário global recessivo".

A Bosch também vê desaquecimento nos mercados de China, Europa e Estados Unidos, além da incógnita Argentina, que puxou para baixo a produção do Mercosul. Com previsão de crescimento nas vendas de 3,5% em 2019 a empresa projeta um cenário melhor para a próxima década – esta é a sensibilidade do seu presidente, Besaluel Botelho:

"Na indústria não vivemos do curto prazo. Estava muito claro que não íamos, em seis meses ou um ano, colocar o Brasil em ritmo grande de crescimento porque conhecemos os problemas estruturais no País. A atratividade do Brasil deve aumentar com as mudanças que o governo está promovendo com reformas, desburocratização e privatização".

O executivo crê, de qualquer maneira, que o crescimento é inevitável: "São processos que demoram três, quatro anos, e isso coloca o Brasil no viés de um futuro com crescimento inevitável. Em quatro anos o País atingirá seu grau de competitividade com representação muito maior nas exportações".

Na esteira desse crescimento está a demanda por eficiência energética, segurança veicular e inovação tecnológica consolidada no Rota 2030.

O plano para o setor automotivo deve fomentar o desenvolvimento local de novas tecnologias e atrair investimentos: para Botelho "é o primeiro programa consistente para o Brasil com respeito a P&D, mas principalmente tecnologias importantes nos veículos de uma forma ordenada. São tecnologias que não existem no Brasil e isso dá um horizonte bom para investimentos". A Bosch investiu R\$ 130 milhões no Brasil em 2019, incluindo a área automotiva.

A Continental também entende o Rota 2030 como caminho para dias melhores a longo prazo. A companhia, que recentemente concluiu sua linha de produção de ESP, item que será obrigatório em todos os novos projetos de automóveis a partir de 2020 e em todos os modelos vendidos no País em 2022, percebe no plano uma integração inédita capaz de mover investimentos e transformar o setor automotivo.

De acordo com o presidente Sebbagh "o Rota integra toda a cadeia, não apenas as montadoras, e isso é positivo. São programas ligados a critérios avançados ao longo de quatro, cinco anos, além de outros setores estratégicos, como Indústria 4.0. A integração trará uma busca por melhoria de competitividade". ■



Divulgação/Bosch

Vote na Aptiv

para o Prêmio AutoData 2019 na categoria de Fornecedor de Peças, Partes e Componentes.

Saiba mais sobre nosso case:

Investimento de 30 milhões de reais na nova unidade de Espírito Santo do Pinhal/SP

Transferimos com sucesso todas as linhas e nossos 1,3 mil colaboradores da unidade antiga para a nova sem afetar na produção e entrega dos produtos, além de dobrarmos de tamanho. A unidade produz cerca de 30 mil chicotes por dia e possui planos e capacidade para uma ampliação.



Expansão da unidade de Conceição dos Ouros/MG

Com um investimento de 5 milhões de reais, ampliamos nossa capacidade produtiva de sistemas de distribuição eletroeletrônica. A ampliação prevê a contratação de 300 novos colaboradores para dedicar-se à produção nacional e exportação para a Europa.



Impulsionando o futuro da mobilidade.

Visite aptiv.com

Conecte-se     

• **APTIV** •

Aposta segura

Na média as projeções para 2020 das fabricantes de veículos leves apontam alta de 6% nas vendas no País. Mas o fator Argentina pode embolar as contas.

Se alguém quiser cravar uma aposta segura para o mercado interno de veículos leves – automóveis e comerciais – no Brasil em 2020 pode anotar um número: 6% de crescimento.

Arredondando essa é a média de projeções dos executivos líderes das fabricantes do segmento ouvidos por **AutoData** para esta edição especial de Perspectivas.

Ninguém acredita em queda de vendas no mercado brasileiro em 2020 ante 2019. Mas também não houve um executivo sequer a projetar crescimento muito representativo, de dois dígitos gordinhos.

É bem verdade que não custa nada, também, dar um certo desconto: é comportamento tradicional dos executivos da indústria praticar o conservadorismo na hora de fazer projeções – não se pode negar que é sempre melhor errar para menos do que para mais.

Há outro ponto em comum: assim como aconteceu no ano passado uma boa parte dos executivos vê para suas próprias empresas tendência de resultado acima do mercado para o próximo exercício. Neste 2019 é o caso de Caoa Chery, FCA, Nissan, Renault e Volkswagen.

As únicas que estimam crescer abaixo do mercado no ano que vem são Honda e Hyundai, ambas por razão muito semelhante – já estão no limite de sua capacidade produtiva no País e, por isso mesmo, têm menos interesse em participar com maior afincamento do segmento de vendas diretas, dando maior atenção ao varejo.

Neste ano, segundo a Fenabreve, as vendas diretas representaram até agosto

Projeções de mercado total para 2020

Caoa Chery	Alta inferior a 10%
Fiat Chrysler	5%
Ford	9% a 11%
General Motors	6,4%
Honda	Alta de um dígito
Hyundai	3%
Nissan	9% a 10%
Renault	5% a 10%
Toyota	4%
Volkswagen	5% a 6%
MÉDIA	6%

45% das vendas totais, enquanto que em 2018, nesta altura do campeonato, eram 41,5% e chegaram no acumulado até dezembro a 43%.

Esclarecendo, para a Fenabreve venda direta é toda aquela na qual na nota fiscal consta como emissor o CNPJ de uma fabricante de veículos e não da concessionária. Estes casos se aplicam desde vendas de baciada para grandes frotistas como locadoras até uma única unidade comercializada para taxistas, produtores rurais, PCDs e outros.

O quadro é mais impactante quando se avalia quanto cada segmento cresceu. No total de 2018, para um avanço de 13,7% das vendas totais de leves no País ante 2017, o varejo cresceu 8,1% enquanto as vendas diretas avançaram 22%. E em 2019, no acumulado até agosto, para um merca-

do total em evolução de 8,8% as vendas a varejo, ou seja, para consumidores pessoa física, cresceram somente 2% enquanto as vendas diretas avançaram 18%.

Em 2020 nada indica que este cenário irá mudar. A Ford, nas palavras de seu vice-presidente Rogelio Golfarb, atesta que de sua projeção de vendas totais crescendo de 9% a 11% em 2020 a maior parte do avanço será responsabilidade das vendas diretas.

Angel Martinez, vice-presidente de vendas, pós-vendas, marketing, relações públicas e logística da Hyundai Brasil, engrossa o coro de que a alta em 2020 ainda será puxada pelas pessoas jurídicas: "Não esperávamos este ano encontrar uma diferença tão grande de um segmento para o outro. Quem está sustentando a alta do mercado é a modalidade direta".

Ele acrescenta que parte deste quadro

se deve à operação de grandes locadoras junto a motoristas que trabalham para aplicativos de mobilidade urbana: "Apenas uma grande empresa deste segmento tem mais de 40 mil carros alugados para Uber, 99 e similares".

A Toyota, por meio de seu vice-presidente executivo Miguel Fonseca, reconhece que "o varejo não está se comportando como prevíamos".

E Issao Mizoguchi, presidente da Honda da América do Sul, acrescenta que "o varejo está acirrado" devido a um novo fator: com a crise na Argentina as montadoras estão direcionando pelo menos parte do volume que seria destinado ao vizinho para o mercado interno.

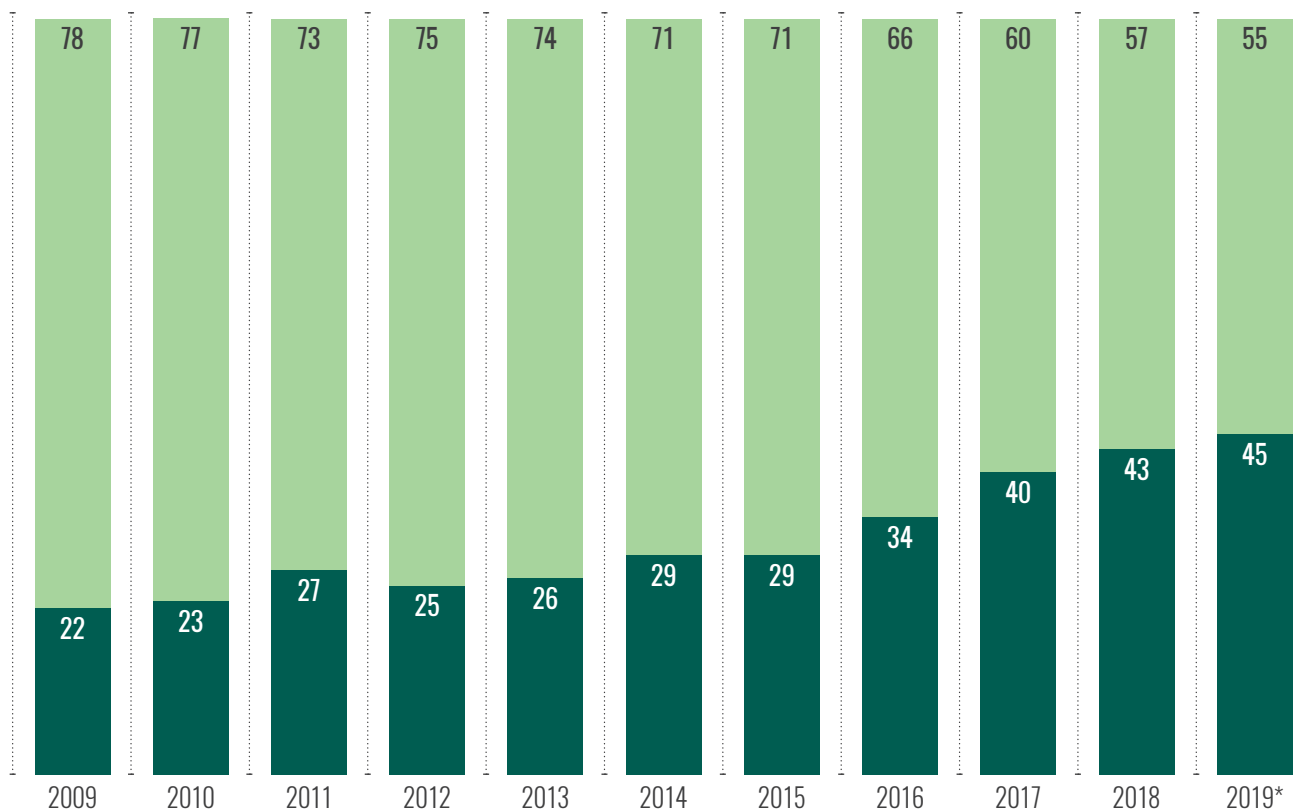
AH, A ARGENTINA

E esta Argentina certamente fará parte de uma equação complicada para as mon-

Varejo x venda direta - Participação nas vendas totais

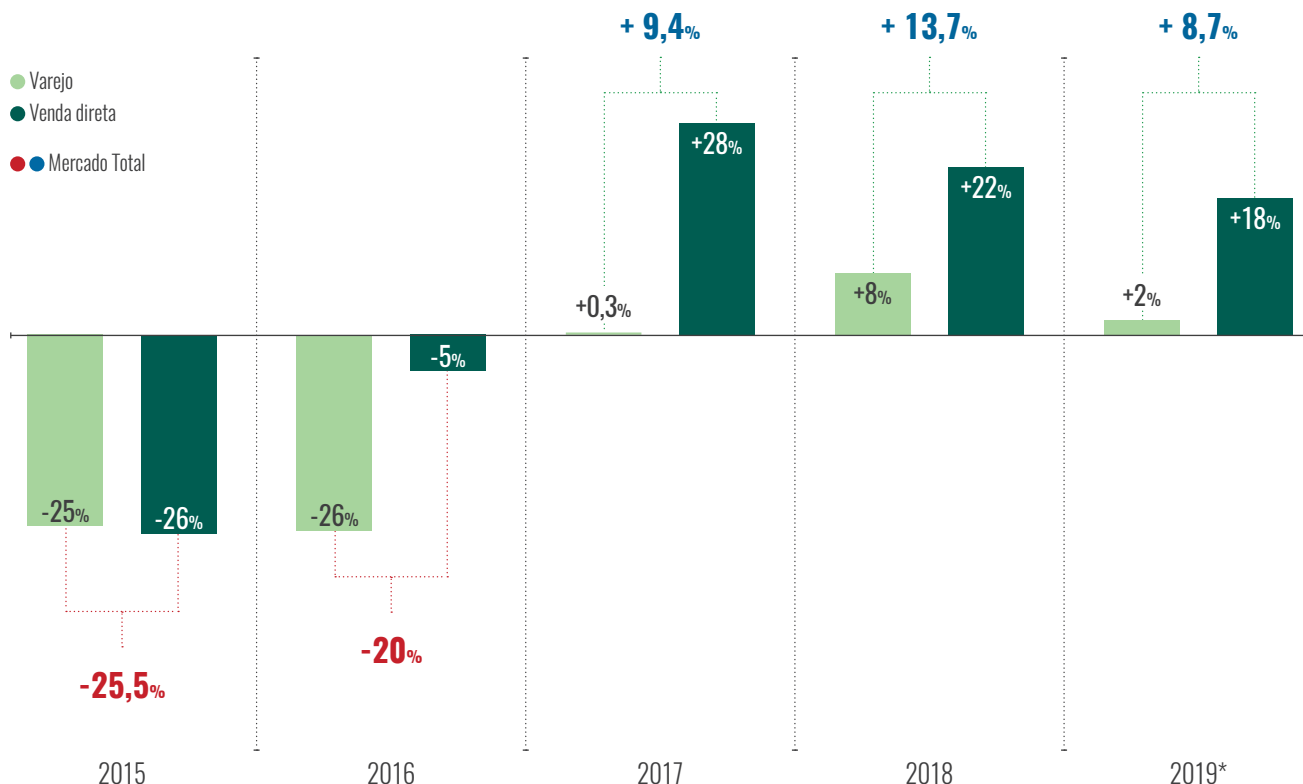
● Varejo ● Venda direta

Automóveis e comerciais leves. *Até agosto. Fonte: Fenabrave



Varejo x venda direta - Desempenho segmentado

Automóveis e comerciais leves. *Até agosto. Fonte: AutoData com dados Fenabrave



tadoras no ano que vem. De certeza apenas um uníssono de que neste momento é impossível fazer qualquer previsão efetiva de como se comportará aquele mercado em 2020, ainda que alguns executivos arrisquem – ou, quem sabe, torçam por? – repetição do volume deste ano, que também não é exatamente certo.

Pablo Di Si, presidente da VW, calcula 370 mil enquanto outros executivos ainda creem de 400 mil a 450 mil. De qualquer forma não houve caso de aposta em crescimento considerável ali no ano que vem.

Esse ponto será importante, importantíssimo, para estabelecer as planilhas produtivas para os doze meses que começam no próximo janeiro.

Quem julgar que a diferença dos carros que iriam para a Argentina pode ser compensada pelo mercado interno ou outros mercados de exportação, ou ainda a com-

inação de ambos, manterá ou crescerá ligeiramente seus volumes, enquanto que as empresas que eventualmente entendam que tal saída não será suficiente ou rentável pode promover ajustes, reduzindo seus números na comparação em 2019. Um erro neste cálculo pode fazer com que sobrem ou faltem carros nos pátios aqui, o que, naturalmente, faria sombra aos resultados e aos índices de participação de mercado.

É um ajuste fino e delicado que, possivelmente, poderá ser aplicado pouco a pouco durante o ano.

A enorme maioria dos executivos ouvidos por **AutoData**, de qualquer maneira, acredita em repetição de um fator ocorrido este ano para os volumes produtivos, no qual o avanço nas fábricas será menor do que o de mercado, sejam os índices quais forem. ■

Prêmio AutoData:

vote na marca que identifica
a tecnologia do amanhã e
pensa para o hoje.

A hand is shown pointing at a digital interface. The interface features the BorgWarner logo, which consists of a stylized 'B' icon followed by the text 'BorgWarner'. The background of the interface is blue with horizontal lines and a grid pattern. The hand is positioned in the foreground, with the index finger pointing towards the logo.

BorgWarner

A **BorgWarner** foi indicada entre as melhores empresas do setor pelo **Prêmio AutoData** na categoria de **Fornecedor de Peças, Partes e Componentes**.

Temos o compromisso contínuo com a inovação, oferecendo soluções ecológicas com foco em desempenho e confiabilidade.

Nosso maior prêmio é o seu voto:
acesse www.autodata.com.br e vote na **BorgWarner**.

 **BorgWarner**

Otimismo nos nichos



Divulgação/Audi

Três das quatro fabricantes de modelos de luxo verão recuo em 2019, mas demonstram otimismo com os nichos e projetam retomar crescimento em 2020

O mercado de carros de luxo tem muitas particularidades e nem mesmo as marcas envolvidas falam a mesma língua quando analisam seu tamanho. Para a Mercedes-Benz, por exemplo, ele se resume a apenas três marcas, as alemãs com produção local. Já a BMW incluiu marcas como Porsche e Volvo, que não fabricam carros aqui. Para a Jaguar Land Rover o mercado que interessa é o de veículos acima de R\$ 200 mil enquanto a Audi parte do princípio do desenvolvimento sustentável do negócio.

Mas há algo em comum: todas demonstram visão otimista para o segmen-

to não apenas para 2020 mas, também, para o fechamento de 2019. Os números até agosto, porém, só estão favoráveis ao Grupo BMW: apesar de um ligeiro recuo das vendas da Mini, de 1%, o crescimento de 5% nas vendas dos modelos BMW coloca a empresa como a única das quatro a comemorar crescimento nas vendas de 2019 com relação a 2018, de 4,5% no acumulado.

A maior retração é da Mercedes-Benz, de 22,6%, seguida de Jaguar Land Rover, 14,5% abaixo, e Audi, 6,5% aquém – enquanto isso o mercado total avançou 8,9% na mesma comparação.



Divulgação/JLR

Aksel Krieger, CEO da BMW, diz que a desvalorização da moeda brasileira perante o euro e o dólar "teve efeito nas vendas do segmento, pois boa parte dos insumos está ligado ao câmbio". E acredita em avanço de 10% nas vendas de carros de luxo em 2020. Ele aponta o mercado de SUVs ainda crescendo bastante, mas também aposta em cupês e conversíveis.

Mais cauteloso é Johannes Roscheck, CEO e presidente da Audi do Brasil: "Para 2020 nossa perspectiva é a de que o mercado premium apresente crescimento na faixa de 5% a 10% e a Audi deve seguir este mesmo nível de crescimento do mercado".

Holger Marquardt, diretor de marketing e vendas de automóveis da Mercedes-Benz, vê com otimismo alguns lançamentos no último trimestre, como dos SUVs GLC e GLE, para manter "desempenho satisfatório no segmento premium, que deve permanecer acima de 30 mil veículos". A Mercedes-Benz, por seus cálculos, é a vice-campeã do segmento até agosto com 6,3 mil dos 20,2 mil carros emplacados – perdeu a liderança em março.

Paulo Manzano, gerente de marketing e produto da Jaguar Land Rover, enxerga 2020 como "ano bastante desafiador do ponto de vista político e econômico", mas também acredita em crescimento da economia: "E teremos lançamentos que causarão muito impacto ao longo do ano, caso do novo Land Rover Defender, que deve ser muito bem recebido pelos clientes brasileiros".

A Jaguar também contribui para a esperança de um bom ano na JLR: "Em 2019 trouxemos alguns produtos que foram muito bem aceitos, como o elétrico I-Pace. Tivemos que aumentar a projeção de vendas para os primeiros doze meses de mercado do modelo, de oitenta para 140 unidades".

A empresa produz apenas o SUV Discovery Sport em Itatiaia, RJ.

A Audi também produz agora apenas um modelo no País, o A3 Sedan, em São José dos Pinhais, PR, mas afirma que seu foco também está nos SUVs:

"Nos últimos anos esta faixa de mercado é a que apresenta mais crescimento, e para 2020 a tendência deve continuar", prevê Roscheck.

"A Audi, hoje, já possui linha completa de SUVs, incluindo o recém-lançado Q8, e no primeiro semestre de 2020 lançaremos também o e-Tron, SUV 100% elétrico, e o novo Q3."

A dupla BMW-Mercedes-Benz tem uma linha de produção nacional bem mais diversificada. A BMW fabrica hoje em Araquari, SC, o sedã Série 3 e quase toda sua família de SUVs: X1, X3, X4 e X5. E a Mercedes-Benz tem um sedã e um SUV saídos de Iracemápolis, SP, o Classe C e o GLA.

"Além do Classe C, responsável por



Divulgação/Mercedes-Benz

51% das vendas no segmento de sedã de luxo, o Classe A também ganhou destaque em 2019", conta Marquardt. "A versão hatch, lançada em janeiro deste ano, continua com desempenho positivo de vendas, liderando o mercado de hatches compactos premium, com 350 veículos comercializados até o último mês, 44% de participação neste mercado."

A empresa também aposta em bom desempenho do Classe A Sedan, que atingiu 29% de seu mercado, segundo as contas da fabricante.

BAIXO VOLUME

Com a economia em marcha reduzida as quatro empresas que fabricam carros de luxo no Brasil claramente têm poucas expectativas com relação ao aumento de volume de suas fábricas locais. E assim procuram nichos cada vez mais exclusivos para seus modelos importados, caso da Audi, uma das poucas a ouvir o apelo Salvem as Peruas dos entusiastas.

"Além da família Q esperamos que os segmentos de sedãs e de peruas tenham

um bom desempenho", revela Roscheck. "Para o ano que vem traremos o nosso topo de gama A8, mas vale destacar que há ainda um movimento muito forte de apaixonados por station wagons e a nossa A4 Avant é perfeita para esse público."

Pelo lado da JLR a aposta deste fim de ano é uma versão superesportiva do Jaguar F-Pace, a SVR, com motor V8 de 550 cv.

Em ano mais difícil do que o previsto para as marcas de luxo seria prematuro afirmar que somente a estratégia da BMW funcionou, por ser a única que cresceu em vendas. Marquardt, da Mercedes-Benz, argumenta que todas as marcas alinhadas com estratégia global passam por períodos com mais ou com menos lançamentos, o que afeta os resultados.

De qualquer forma, por ser o homem da vez a exibir números positivos, Krieger orgulha-se em dizer que as vendas dos BMW da linha esportiva M aqui cresceram 45% e que o Brasil só perde para o Japão, e por apenas 1%, no mapa global da companhia, excetuando-se a Alemanha. ■



LEADING IN
PRODUCTION
EFFICIENCY



Diga adeus ao mascaramento

EcoPaintJet



A precisão revolucionária na aplicação automática traz eficiência à personalização do produto. A solução EcoPaintJet da Dürr aplica linhas de pintura com arestas vivas que significam um salto quântico na pintura em dois tons: Sem overspray, sem mais mascaramento da carroceria do veículo.
www.durr.com

Soluções inovadoras para um mercado em transformação

O atendimento às demandas de um mercado cada vez mais customizado, em que redução de peso e de dimensões, juntamente com manutenção mais simples e menos onerosa, tem quase força mandatória, exige que a inovação seja prática prioritária nas organizações. A Valeo Climatização do Brasil tem intensificado a introdução no segmento de ônibus de soluções alinhadas com esta visão de mercado. “Inovação é fator estratégico e um dos pilares da Valeo”, define Luís Carlos Sacco, diretor da geral da empresa na América Latina.

De acordo com o executivo, a marca vem, de forma contínua, investindo em novidades tecnológicas na sua grande gama de modelos, respeitando sempre critérios de qualidade e confiabilidade. “Não adianta colocar no mercado produtos que, em curto prazo, gerem custos elevados com manutenção. Eles precisam ser duráveis, confiáveis e simples, buscando redução de custos, mas sem perder de foco a qualidade”. Para alcançar estas características, a empresa investe continuamente em novas tecnologias e no desenvolvimento de novos produtos, componentes e softwares dedicados aos sistemas de climatização Valeo.



Controlador

Como resultado de investimento em novas tecnologias e design temos o compressor Valeo TM 65 utilizado para o sistema de climatização de ônibus, que com peso e dimensões reduzidas, já está adequado aos chassis Euro 6, o qual possui espaço disponível diferentes do atual Euro 5. Além de todas estas características, a garantia deste compressor é de três anos, superior a oferecida tradicionalmente no mercado, e 350 mil quilômetros de rodagem para embreagem magnética do compressor. Outro diferencial são os ventiladores desenvolvidos pela marca Valeo, sendo mais uma opção de configuração do equipamento para os clientes.

Compressor



PAINEIS DE CONTROLE INTELIGENTES E COM CONECTIVIDADE

Com uma visão clara de que cada vez mais o mercado necessita de uma tecnologia mais intuitiva, a Valeo Climatização do Brasil incorpora aos seus equipamentos conteúdos tecnológicos desenvolvidos nas unidades europeias e na sua própria fábrica de produtos eletrônicos sediada em Caxias do Sul, Brasil.

Com investimento forte no desenvolvimento local, destacamos os novos controladores que possuem tecnologia eletrônica projetada para ônibus, com comunicação aberta, permitindo ao frotista, por meio de celular ou computador, acesso a todas as informações sobre o funcionamento do sistema de climatização, tempo de uso e necessidade de manutenção preventiva, dentre outros pontos, além de permitir que o frotista configure parâmetros de utilização de acordo com sua operação.

A nova geração de controles da Valeo traz a possibilidade da telemetria também a ser incorporada ao produto, tornando a solução ainda mais completa. “Todo o gerenciamento do ar-condicionado pode ser feito e acompanhado através de um smartphone ou de uma central de processamento de dados. O sistema é adaptável a cada empresa, com senha de acesso em diversos níveis para parametrizar a manutenção do ar ou gestão de acordo com a operação”, assinala Luís Carlos Sacco, que estima para o próximo ano a finalização de todo o processo.



Luís Carlos Sacco
comanda operação
brasileira

AR CONDICIONADO PARA ÔNIBUS ELÉTRICO

Para atender às demandas de sistemas de ar-condicionado para ônibus elétricos, a Valeo Veículos Comerciais já possui tecnologia e equipamentos desenvolvidos localmente em conjunto com a matriz na Alemanha. Para o executivo, a eletrificação tem início nos ônibus urbanos e, em seguida, para ônibus rodoviários.

125 MIL EQUIPAMENTOS EM 18 ANOS

Desde o início das atividades, em 2001, como Webasto e, posteriormente, como Spheros, a fábrica localizada em Caxias do Sul já produziu 125 mil equipamentos em 18 anos de atuação no mercado brasileiro. O marco foi comemorado internamente, com o grupo de funcionários, no início de outubro. A Valeo Climatização do Brasil tem produzido média anual de 11 mil a 12 mil unidades.

A empresa lidera o mercado nacional de ar-condicionado para ônibus com mais de 70% de participação. Apesar da liderança, Luís Carlos Sacco assegura que a política é de seguir buscando fazer sempre mais e melhor, exercitando continuamente o espírito da inovação, da ética e do crescimento. “Seguiremos escutando nossos clientes finais, fabricantes de ônibus e o mercado, avaliando e atendendo dentro da realidade, com relacionamento aberto e liberdade para sugestões. O nosso atendimento começa pela garagem do cliente”, salienta o executivo.





Divulgação/Caoa Chery

Caoa Chery
entra em
seu segundo
ano cheio de
operação local
em busca de
mais pontos
de venda

Cem em 2020

Enquanto no topo da organização as atenções estão voltadas ao possível negócio envolvendo a Ford Taboão nas áreas diretivas responsáveis pela operação Caoa Chery dentro do Grupo Caoa seguem em execução as tarefas assumidas no ano passado, quando a montadora iniciava suas atividades no País: consolidar a marca no mercado nacional expandindo a rede e a oferta de veículos.

Segundo o presidente Márcio Alfonso parte do cronograma foi cumprida neste ano, no caso, aumentar o número de concessionárias e trazer mais modelos ao mercado brasileiro: de 25 pontos de venda no ano passado chegou-se a 83 em agosto e até dezembro serão noventa.

Na gama de veículos somaram-se ao Tiggo 2, lançado no ano passado, os SUVs Tiggo 5X e Tiggo 7, além do sedã Arrizo 5,

que ganhou versão elétrica neste outubro.

Resta, contudo, solidificar a marca em meio às veteranas. Para isso, diz o executivo, a capilaridade deve chegar a mais de cem casas no ano que vem, número considerado satisfatório para os anseios da companhia: "Não adianta aumentar a oferta se nosso raio de ação no mercado é limitado. Com uma centena de concessionárias é possível chegar a um volume de venda que torne viável um aumento de participação de mercado".

Mesmo com o volume atual de revendas a Caoa Chery vem batendo seus recordes quase que mensalmente e isso, diz Alfonso, mostra que a empresa está no caminho certo. Em julho registrou a marca histórica de 1,8 mil unidades, avanço de 147% ante a pequena base do mesmo mês do ano passado.

Perspectivas

● 2019 | ● 2020

Mercado total (em mil unidades)			Montadora (em mil unidades)			Macroeconomia			
Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação	PIB(%)	Dólar(R\$)	Selic(%)	Inflação(%)
3 140	2 860		26	26		0,87	3,9	5	3,45
Abaixo de 10%	Abaixo de 10%		10%	10%		2	3,9	5	3,8

“É um volume de vendas expressivo se considerarmos o segmento de SUVs, por exemplo, pois não temos produtos em faixas como as que proporcionam um grande volume às outras montadoras em vendas diretas”, celebra Alfonso. “Estamos nos preparando para produzir outros veículos e para agregar tecnologias de alta complexidade para chegar com força em novos segmentos.”

A euforia em torno dos números corrobora perspectiva de crescimento ligeiramente maior da empresa em 2020 diante do mercado total que, calcula, crescerá um pouco abaixo de 10% enquanto a Caoa Chery em particular ficará pouco acima deste patamar.

Segundo Mauro Correia, presidente do grupo que detém a outra metade da sociedade com os chineses, o Caoa, o governo trabalha de forma adequada para que o consumo volte a ficar aquecido e que as empresas se tornem mais competitivas. Mas os efeitos mais consolidados das medidas, entende, serão sentidos em longo prazo e não já no ano que vem.

Por ora os dois executivos se arriscam pouco a respeito de como o mercado se comportará, devido às oscilações do câmbio e à apreensão do investidor global. O cenário que se construiu com base nesses dois fatores fez com que a empresa

“Não adianta aumentar a oferta se o raio de ação no mercado é limitado. Com mais de cem concessionárias é possível chegar a volume que possibilite aumento de participação.”

promovesse correções de rota a respeito de suas metas.

Se antes a expectativa era vender 34 mil unidades em 2019 hoje os prognósticos apontam 26 mil unidades. O dólar valorizado ligou o alerta da companhia, que ainda tenta elevar o índice de nacionalização dos veículos produzidos aqui, atualmente variando de 11% a 30% a depender do modelo. Com o dólar mais caro fica igualmente mais caro o veículo aqui, mas há um fator que, até agora, ajudou companhia a segurar os preços:

“Uma das vantagens de se trabalhar com fornecedores chineses”, conta Correa, “é a escala proporcionada, ainda suficiente para que a importação seja viável. Mas, claro, o ideal sempre é nacionalizar o maior número de componentes possível para evitar o custo logístico, que é alto”. ■

De volta à Europa

O ano que vem funcionará, para a FCA, como espécie de preparação para 2021, que será pródigo em novidades. Mas não passará em branco.



Divulgação/FCA

Antonio Filosa, CEO da FCA LA, Fiat Chrysler Automobiles Latin America, tem uma certeza: daqui a um ano, quando chegar a vez de revelar as perspectivas da empresa para 2021, o pacote de novidades a desembrulhar será enorme e maciço. Mas nem por isso o ano que vem passará em branco: o processo de preparação para este 2021 animador já mostrará a que vem a partir do próximo janeiro, espécie de ponta de iceberg.

Uma boa novidade já de 2020 será o reinício das grandes exportações à Europa: 200 mil motores Firefly aspirados, que já são fabricados em Betim, MG, para atender à demanda local, seguirão para a Itália como um abre-alas da exportação dos novos motores turbo, que serão produzidos e embarcados a partir de 2021.

"A Europa está em busca de motores

de combustão interna de alta eficiência, que já é o caso dos Firefly aspirados nacionais. O Brasil é visto como uma opção muito confiável para motores", assegura Filosa, acrescentando que a FCA local também tem se destacado em exportação de serviços de engenharia como, por exemplo, desenvolvimento de softwares para modelo da Maserati.

O ano que vem verá também o lançamento de um novo produto Fiat – vai ganhar quem apostar SUV –, fruto de ciclo de investimento de R\$ 16 bilhões para o período 2018-2024. E para 2021 ficam outros novos produtos Fiat e Jeep, além dos motores turbo.

Para 2020 Filosa acredita que a produção nacional deverá subir ligeiramente, de 2,8 milhões de leves para algo bem perto de 3 milhões, graças somente ao

Perspectivas

● 2019 | ● 2020

Mercado total (em mil unidades)			Montadora (em mil unidades)			Macroeconomia			
Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação	PIB(%)	Dólar(R\$)	Selic(%)	Inflação(%)
2 833	2 665	444	535	495	70	0,8	3,8	5	3,65
2 971	2 800	468	601	531	100	2,1	3,85	5,3	3,85

“Vemos crescimento do PIB em um cenário de inflação contida e juros baixos: são premissas boas. A FCA está acima do mercado e queremos continuar assim em 2020.”

mercado interno. O executivo estima que a Argentina no ano que vem apenas repetirá o resultado deste ano, o que pode ser considerada uma boa notícia, na faixa de 440 mil veículos leves.

O CEO calcula que outros mercados da América Latina, como Chile, Colômbia e Peru, devam encerrar o ano em queda em seus mercados internos de 6% a 7% como reflexo de recente volatilidade cambial mais brusca. E que também devem manter no ano que vem volumes muito parecidos com os deste ano, assim como a Argentina.

Entende ele, ainda, que oportunidades para exportar para fora da América Latina atualmente são restritas – estes são “tempos diferentes”, diz – e assim, portanto, “o único protagonista de crescimento é o Brasil”, que deverá, por suas contas, saltar as vendas de 2,6 milhões de leves neste ano para 2,8 milhões no ano que vem.

No universo FCA em particular as apos-

tas são mais altas: “Este ano estamos acima do mercado e queremos continuar assim no ano que vem”, ou seja: o objetivo é angariar maior participação.

Assim a produção total FCA de leves no Brasil deverá sair de 535 mil unidades neste ano para 600 mil no ano que vem. As vendas ao mercado interno pulariam de 495 mil para 531 mil.

Betim deverá ir das 350 mil a 360 mil neste ano para 400 mil “ou mais” no ano que vem e, portanto, representará o principal motor do crescimento. Goiana, PE, ainda tem um volume teórico para crescer quando se fala de comparativo anual, pois a capacidade total da fábrica foi atingida somente no início da segunda metade deste ano.

De maneira geral Filosa é otimista com relação ao cenário macroeconômico: “Vemos crescimento do PIB em um cenário de inflação contida e juros baixos. São premissas boas”.

Mudanças obrigam a mudanças e a Ford trata de sair na frente com processo interno de profunda reestruturação, a começar pelo desenho organizacional



Divulgação/Ford

Novo padrão, nova empresa

No Brasil também o mundo Ford tem vivido atividade frenética neste 2019, caracterizado, particularmente, pela decisão da companhia de se preparar para o mundo absolutamente diverso que deve chegar mais rápido do que se esperava. O vice-presidente Rogelio Golfarb destaca fundamentalmente a conectividade e a eletrificação, e a oferta de serviços automotivos, como os pilares da mudança – junto com o elemento básico de sempre, os produtos, os veículos.

E, é claro, a reestruturação da companhia na região, com o fechamento da fábrica do bairro do Taboão, em São Bernardo do Campo, e o fim da produção de caminhões e do Fiesta, aqui, e do Focus, na Argentina.

"Trata-se de um ano com o qual ninguém precisa de mais nada para se ocupar."

Deve ser, realmente, uma trabalhadeira juntar essas ações todas, estruturar novos negócios – aqueles nos quais Golfarb anda metido até o pescoço e sobre os quais não conta nada. Mas as variáveis são

**INOVAÇÃO.
ADAPTABILIDADE.
MOBILIDADE
SUSTENTÁVEL.**

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

**MAGNETI
MARELLI**

Respeite a sinalização de trânsito.

Perspectivas

● 2019 | ● 2020

Mercado total (em mil unidades)			Montadora (em mil unidades)			Macroeconomia			
Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação	PIB(%)	Dólar ^(R\$)	Selic(%)	Inflação(%)
7% a 9%						0,87	3,95	5	3,44
7% a 11%						2	3,9	5	3,8

razoavelmente conhecidas: os custos habituais somados a conteúdos mais caros, e importados, passando pelas vicissitudes do câmbio volátil.

O consumidor provavelmente não pagará por tudo isto.

E há o horizonte do crescimento voraz das vendas diretas maior do que a média de passado até recente, 22%: hoje já são 44% do total e aceita-se apostas para projeções de doze meses à frente.

Em que ambiente vicejam, então, as vendas diretas? Em 2019 a indústria obtém crescimento positivo estando claramente descolada da ideia de PIB, é verdade, mas pressionada pelas margens. O endividamento das famílias, hoje, é muito próximo ao de quatro anos atrás, assim como o comprometimento da renda familiar – e o crédito é caríssimo para população endividada e com renda comprometida.

Em 2019 a indústria deve crescer de 7% a 9% diante dos resultados do ano passado, "e 2020 pode ir além disto com predominância de vendas diretas".

INTRA MUROS

"Estamos, internamente, imersos no nosso próprio redesenho organizacional, na reestruturação de nossa governança visando à maior eficiência. E ao desenvolvimento de mais tecnologia para tarefas internas buscando mais eficácia. É uma revolução no mundo do trabalho."

Para 2020 a Ford trabalhará, aqui, com seus produtos regionais, Ranger, Ka, Ecosport – e com tudo aquilo que o seu por-

tfólio mundial permitir. Isto significa que o SUV Territory é, apenas, uma de muitas possibilidades.

O Territory, Golfarb chama a atenção, é a afirmação do DNA Ford em segmento que o próprio Explorer, outra glória Ford, inaugurou. Produzido apenas na China com heranças de eficiência e custo compatível com estrutura de itens tecnológicos que ele considera acima da média: "Fiquem de olho nele".

Ele acredita na "real mudança estrutural do negócio de veículos" em não mais de cinco anos: "Será fundamental ser competitivo nesse ambiente novo, principalmente para nós, que não somos uma empresa coadjuvante: nossa história mostra que formamos com os vencedores".

Acredita, também, que por falta de opção a indústria explorará ainda mais as vendas diretas. E há a capacidade ociosa, coisa de 43% em automóveis e comerciais leves durante 2019, situação que não dá mostras de mudança principalmente porque a Argentina vive o seu dilema... à argentina: quem sabe novo governo, certamente incertezas no ambiente de negócios...

E há o ambiente internacional, "não exatamente benigno".

Pergunta: qual será o PIB?

Dúvida: a Argentina.

Desafio: administrar tanta volatilidade.

Dilemas automotivos: ambiente creditício, carga tributária.

Busca: por taxas de retorno adequadas.

Conclusão: "Não é fácil". ■

HÁ 85 ANOS
ILUMINANDO O FUTURO.



Qualidade original na fabricação de faróis,
lanternas e soluções eletrônicas com a tecnologia LED.



ARTEB



www.arteb.com.br SAC 0800 019 2703

Preparação para a próxima década

A General Motors está passando por 2019 com fortes emoções. No início do ano surpreendeu o mundo automotivo afirmando que sem ajustes importantes em toda a cadeia futuros investimentos e até a operação no País poderiam estar em risco. Negociações rápidas e agressivas com concessionários, fornecedores, trabalhadores e sindicatos, além de uma ajudinha do governo do Estado de São Paulo, garantiram aporte de R\$ 10 bilhões e a continuidade da estratégia para tornar o País base produtiva importante para a região.

"A rentabilidade está melhorando", conta Carlos Zarlenga, presidente da GM para a América do Sul, "mas com o dólar acima de R\$ 4 é mais difícil realizar o resultado."

Ele não revela números. Alega que por causa da volatilidade do câmbio neste segundo semestre, e a dificuldade para saber quais serão os próximos movimentos do governo, ainda é complicado olhar com segurança para 2020.

De qualquer forma o ritmo este ano está melhor do que o projetado, ainda que "o



Divulgação/General Motors

Ajustes feitos na marra, investimento garantido e nova geração de veículos devem mudar a atuação GM na América do Sul a partir do ano que vem

Perspectivas

● 2019 | ● 2020

Mercado total (em mil unidades)			Montadora (em mil unidades)			Macroeconomia			
Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação	PIB(%)	Dólar(R\$)	Selic(%)	Inflação(%)
2 825			471			1	3,92	5,29	3,8
3 020			527			2,1	4	5,67	4

mercado interno esteja crescendo a dois dígitos, porém o mix das vendas diretas com o varejo tem causado impacto significativo não só na GM mas em toda a indústria do ponto de vista de rentabilidade".

Este descompasso do varejo está relacionado ao PIB de 2019, até agora uma decepção para Zarlenga: "Esperávamos um número diferente. O PIB é uma surpresa e o crescimento do Brasil não acontecendo como esperado causa impacto em toda a economia".

Para o ano que vem os sinais cada vez mais fortes de um movimento natural, cíclico, de retração da economia global, aliados a incertezas no mercado argentino trarão, na sua avaliação, a necessidade ainda maior de bons resultados das vendas no Brasil.

"Para dar continuidade à recuperação da rentabilidade teremos que contar novamente com o mercado interno. E para isso precisamos de confiança do consumidor, de segurança da manutenção de empregos. E a única forma de gerar a confiança necessária é continuar no caminho das reformas."

As projeções da GM mostram o mercado interno crescendo algo próximo a 6,4% em 2020.

Para a fabricante em particular as exportações deverão saltar de 76 mil unidades para 103 mil em 2020, como parte de recuperação do volume perdido este ano mesmo que "ainda não teremos como exportar para outros países por causa da

"O que mais gera crescimento é a redução da carga tributária, e não um modelo eficiente de arrecadação. Isso pode diminuir o número de pessoas que trabalham com a burocracia gerada pelo formato atual, mas não vai fazer muita diferença."

falta de competitividade gerada pela carga tributária".

Mesmo assim a GM está mirando na próxima década uma substituição dos veículos de origem asiática vendidos na América do Sul. Parte do investimento no Brasil é para manter a liderança de vendas na região com produtos feitos no País, mas Zarlenga vislumbra dificuldades: "Há muita conversa sobre a reforma tributária na linha da simplificação e melhoria da cobrança do imposto. Ninguém está falando em reduzir os impostos. O que vai ajudar é uma carga tributária menor do que 40% do PIB. E para isso é também importante reduzir o tamanho do Estado. É necessário esse ajuste. O exemplo está na Argentina, que não fez esse ajuste". ■

Conservando o conservadorismo



A Honda espera manter em 2020 os mesmos níveis de 2019, por sua vez os mesmos de 2018 e de 2017. O que é um pouco bom e um pouco ruim.

Entra ano e sai ano e a Honda do Brasil usualmente prefere adotar uma postura segura, conservadora – e, adivinhe só? Para 2020 não será nada muito diferente.

Issao Mizoguchi, presidente da Honda da América do Sul, já avisa que no ano que vem a empresa manterá o mesmo volume fabricado em 2019, que por sua vez foi o mesmo de 2018 e 2017: aquele muito próximo de sua capacidade, na faixa de 120 mil unidades.

É óbvio que essa realidade tem um lado bom, o de não ser seriamente im-

pactada pela derrocada das exportações à Argentina, e também um ruim: perder participação em cenário de crescimento do mercado interno.

Mizoguchi explicita suas razões: acredita em vendas no País avançando 11% a 12% este ano, mantendo o rumo de recuperar volumes já registrados nos tempos áureos de 2012 em mais quatro a cinco anos. Mas observa: para que esse índice se concretize em 2019 "o esforço é grande". Para ele as montadoras estão oferecendo ao mercado interno os veículos que seriam produzidos para seguir à Argentina e,

Perspectivas

● 2019 | ● 2020

Mercado total (em mil unidades)			Montadora (em mil unidades)			Macroeconomia			
Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação	PIB(%)	Dólar(R\$)	Selic(%)	Inflação(%)
2 900			120			0,8		5	
Alta menor que o mercado	Alta de um dígito		120			0,5 a 1	3,7 a 4,2	4,5	3

assim, "o varejo está acirrado e as vendas diretas estão crescendo".

No ano que vem as fabricantes "terão que levar isso em consideração" e, assim, haverá um ajuste na produção. Por isso ele estima um mercado interno em alta de um dígito – "Dois dígitos no ano que vem será difícil diante do cenário" – e a produção também em avanço de um dígito, porém um dígito inferior àquele a ser registrado pelo mercado.

Isso porque por seus cálculos a Argentina não só passará longe de se recuperar em 2020 como ainda não baterá no fundo do poço em 2019: "A queda mais acentuada ainda não pegou um período de doze meses, então mantendo o ritmo atual o total do ano que vem deverá ser ainda menor do que o deste ano".

O presidente da Honda também mostra preocupação com o cenário externo e seus efeitos aqui: "A guerra comercial dos Estados Unidos com a China afeta todos os países e reduz o preço e a demanda por commodities como o minério de ferro, do qual o Brasil é muito dependente. Situa-

ção semelhante ocorre no Chile e no Peru com o cobre. Há desvalorização cambial, não só no Brasil mas na Indonésia, Vietnã, Índia. É uma incógnita, nesse momento, o impacto de fatores externos".

Ele teme ainda que esta desvalorização do real, se mantida nos níveis atuais acima de R\$ 4, poderá impactar a inflação pelo repasse de custos de insumos importados: "Ainda bem que temos uma reserva cambial grande, dá para defender a moeda".

Em 2020 a Honda seguirá com a transferência da produção de Sumaré, SP, para Itirapina, SP: Fit e WR-V já se foram e City e HR-V aguardam a mudança. Pela primeira vez o executivo admite que a produção do Civic na nova fábrica não é uma certeza: "O Civic tem uma plataforma diferente e requer investimentos em Itirapina para sua produção. Estamos avaliando a situação e por isso ele é o último da lista de modelos na transferência".

Falando em fábrica Mizoguchi revelou que a decisão de encerrar a produção de automóveis na Argentina – primeiro foi fabricado lá o City e depois o HR-V – foi tomada em caráter global: "Também fechamos na Inglaterra".

A encrência é que ao contrário do que se poderia esperar o Brasil não será o país a prover a Argentina de HR-V a partir de agora: "As regras do acordo automotivo Brasil-Argentina preveem complementariedade de produção, com o sistema flex, e como não trazemos nada da Argentina não podemos mandar HR-V para lá, pois não teríamos como compensar".

"O Civic tem uma plataforma diferente e requer investimentos para sua produção em Itirapina. Estamos avaliando a situação."

O que falta são os empregos

A Hyundai acredita que 2020 será ano de crescimento nas vendas, mas novamente puxado por vendas a pessoas jurídicas



Divulgação/Hyundai

Mais um ano de crescimento, ainda que moderado, bate à porta do mercado brasileiro de veículos na visão da Hyundai. A fabricante da família HB20 e do SUV Creta projeta para 2020 alta de 3,2% nas vendas de automóveis e comerciais leves, para 2 milhões 842 mil unidades, o que representaria sensível desaceleração comparado aos 11,3% de avanço projetado para 2019, com 2 milhões 755 mil veículos licenciados – em par com as expectativas da Anfavea.

Cabe um porém, relata Angel Martinez, vice-presidente de vendas, pós-vendas, marketing, relações públicas e logística

para o Brasil: a alta, ainda, será puxada pelo segmento de vendas a pessoas jurídicas:

"Não esperávamos, este ano, encontrar uma diferença tão grande de um segmento para o outro. A venda a pessoas físicas cresce, mas quem está sustentando a alta atual do mercado é a modalidade para pessoas jurídicas".

O executivo tem a justificativa: a falta de emprego. As taxas de desemprego não dão mostras de ceder, mantendo patamar de 11% a 12%. "A renda per capita disponível ainda está limitada no País, especialmente para os produtos de alto volume. E não só na indústria automotiva, mas em geral".

Mobilidade **autônoma, conectada,
elétrica e personalizada.**

Bosch: a parceira ideal, para o
presente e futuro da mobilidade.



BOSCH
Tecnologia para a vida

Perspectivas

● 2019 | ● 2020

Mercado total (em mil unidades)			Montadora (em mil unidades)			Macroeconomia			
Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação	PIB(%)	Dólar(R\$)	Selic(%)	Inflação(%)
2 990	2 755	450	206	201		0,8	4,21	5,25	3,7
3 060	2 842	465	210	205		1,6	4,3	5,25	3,9

Martinez cita como exemplo a quantidade de motoristas por aplicativo, como Uber, trabalhando no País. Segundo ele esta é uma comprovação de que não há emprego com carteira assinada gerado em quantidade suficiente:

“Eles não são Uber porque querem, mas porque precisam. A crise fez com que muitas empresas reduzissem seus quadros de funcionários e colocou muita gente qualificada fora do mercado. E muitos acabam se tornando motoristas de aplicativo, que por sua vez não conseguem trocar de carro”.

Por outro lado essa grande quantidade de motoristas de aplicativos movimentou outro negócio, o de locação de automóveis. Ajuda a explicar, também, parte da alta na demanda de pessoas jurídicas: as grandes locadoras estão trabalhando forte

com esses motoristas: “Só uma grande empresa deste segmento tem mais de 40 mil carros alugados a motoristas de Uber, 99 e similares”.

O caso da Hyundai, porém, difere um pouco da realidade em geral do mercado. Limitada pela capacidade de produção de Piracicaba, SP – ampliada para 210 mil unidades em três turnos este ano, após investimento de R\$ 125 milhões – a empresa consegue vender um porcentual acima do mercado para pessoas físicas:

“Em agosto ficamos em terceiro no ranking de vendas no varejo. Claro que também trabalhamos com locadoras, mas o nosso objetivo é totalmente concentrado no consumidor final”.

Segundo Martinez a política da empresa permite um bom relacionamento com a rede de concessionários, hoje com 211 pontos operacionais. No curto prazo o plano é abrir mais dez a quinze revendas – a maior parte em cidades do Interior de São Paulo, embora capitais como Aracaju, SE, e São Luiz, MA, estejam na lista.

A oscilação cambial também atrapalha os negócios, uma vez que, sem fábrica local de motores, a Hyundai precisa importar todo o powertrain dos modelos nacionais da Coreia do Sul. Mas nada tão desafiador como o que é, para Martinez, a principal trava do crescimento do mercado brasileiro: a quantidade de pessoas com renda que permita a compra de um automóvel novo:

“Precisamos gerar mais empregos”. ■

“A renda per capita disponível ainda está limitada no País, especialmente para os produtos de alto volume. E não só na indústria automotiva, mas em geral.”

JUNTOS

PELA MOBILIDADE.



Mercado em 3 milhões

Nissan crê que 2020 alcançará mercado interno de 3 milhões de unidades e que o mesmo volume será produzido pelas fábricas já em 2019

A Nissan projeta 2020 promissor para o setor automotivo, com vendas chegando a 3 milhões de automóveis e comerciais leves, crescimento de 9% a 10% na comparação com 2019. Os cálculos são de Marco Silva, presidente da companhia no País: "Estamos otimistas para o ano que vem. O Brasil talvez não cresça como esperado, mas o setor automotivo consolidou a retomada de expansão e ajudará na alta do País".

Com relação ao volume produtivo de 2020 Silva projeta estabilidade para o setor de automóveis e comerciais leves, com volume próximo do esperado para 2019: mesmo com a perspectiva de crescimento nas vendas ainda não se sabe como ficará a situação na Argentina e, com isso, não é possível projetar um cenário para as exportações, ele argumenta:

"Tudo dependerá da situação do mercado argentino. Hoje ninguém consegue prever como ficará a situação ali nos próximos meses e no ano que vem. Tudo pode acontecer, desde uma retomada no co-



Divulgação/Nissan

Perspectivas

● 2019 | ● 2020

Mercado (em mil unidades)			Montadora (em mil unidades)			Macroeconomia			
Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação	PIB(%)	Dólar(R\$)	Selic(%)	Inflação(%)
3 000 (+9%)	2 750 (+11%)	450 (-50%)	105 (+20%)	10,5%	-20%	0,8 a 0,9	3,9	5 a 5,5	3,6
3 000 (+9% ou 10%)				14 a 15%		1,7 a 1,8	4	5 a 5,5	3,6

“Estamos otimistas para o ano que vem. O Brasil talvez não cresça como esperado, mas o setor automotivo consolidou a retomada de expansão e ajudará na alta do País.”

meço do ano até uma retração econômica ainda maior. Assim precisamos aguardar as definições políticas para saber como o mercado se comportará”.

Para ele, mesmo que a produção fique estabilizada em 2020, o resultado será relevante por marcar posição em patamar de 3 milhões de automóveis e comerciais leves saindo das linhas de produção por ano, assim como as vendas, recuperando boa parte da queda registrada durante a crise: “É um número bem interessante e importante, ainda mais diante das condições econômicas do País”.

O presidente projeta ainda um crescimento acima do mercado para a Nissan, com nível de licenciamentos de 14% a 15% maior na comparação com 2019, índice que pode ser ajudado por um aumento do portfólio: “A ideia é continuar crescendo no Brasil e estudamos algumas novidades,

até porque no ano que vem teremos Salão do Automóvel”.

No caso da produção Nissan a expectativa é que mantenha números muito próximos aos de 2019, com o mercado interno brasileiro absorvendo o volume que a companhia deixará de exportar para a Argentina – repetindo o que já aconteceu em parte deste ano.

Com o bom momento do mercado a Nissan já negocia um novo ciclo de investimentos com a sua matriz, no Japão, a ser aplicado de 2019 a 2023 pois o último ciclo de investimento, de R\$ 3,3 bilhões, acabou em 2018.

Para o fechamento de mercado de 2019 a Nissan acredita em vendas totais de automóveis e comerciais leves na faixa de 2 milhões 750 mil unidades, alta de 11% na comparação com 2018. A produção deverá registrar alta de 9% no ano, chegando justamente às 3 milhões de unidades.

As exportações serão o ponto negativo do setor no ano, caindo cerca de 50% – o que, segundo a Nissan, adiou planos para adotar um terceiro turno na fábrica de Resende, RJ.

Os números de produção da Nissan no ano chegarão a 105 mil veículos, alta em torno de 20%, com as vendas crescendo aproximadamente 10% e as exportações caindo 20%.

DEVAGAR E SEMPRE



Grupo PSA prega discurso de prudência para aumentar participação no mercado latino-americano

Prudência é a ideia, expressa em palavra, que baliza o planejamento de um Grupo PSA que evita se arriscar nas projeções acerca do mercado brasileiro para 2020, mas que se mostra decidido a se adaptar ao que vier para conseguir, nos próximos três ou quatro anos, aumentar sua fatia no mercado de veículos com as marcas Peugeot e Citroën de pouco menos de 2% para 5%.

Para alcançar a meta, segundo Patrice Lucas, presidente na América Latina, é crucial que os passos da companhia na região ocorram em ritmo de cautela. Na sua ótica trabalhar para atingir objetivos no curto prazo melhora as possibilidades de se atingir um alvo mais distante, no caso uma fatia de participação maior, e também protege a companhia de oscilações do mercado: "Temos que avaliar as projeções

com muita humildade. Trabalhamos com ciclos menores porque há um série de fatores globais envolvidos e teremos de nos adaptar a isso".

Um deles é o conflito tarifário Estados Unidos-China. A PSA teme que a intensificação desta batalha exerça pressão no preço das matérias primas e no câmbio, o que pode inibir o trânsito de insumos às montadoras instaladas no Brasil.

Há também preocupações acerca das exportações à Argentina, o principal parceiro do setor automotivo brasileiro que passa por grave crise interna. A PSA espera que este ano o mercado total ali seja de 450 mil unidades, ou 40% a menos na comparação com o ano passado.

A montadora tem em seus planos produzir em El Palomar um veículo baseado em nova plataforma e, apesar do cenário

Perspectivas

● 2019 | ● 2020

Mercado total (em mil unidades)			Montadora (em mil unidades)			Macroeconomia			
Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação	PIB(%)	Dólar(R\$)	Selic(%)	Inflação(%)
3 000	2 800	450				0,8 a 1		5 a 6	3,5 a 4
						2 a 2,2		5,2 a 6,2	3,7 a 4,5

adverso, o planejamento segue inalterado:

"Trabalhamos com o objetivo de contar com um forte lançamento por ano e seguiremos este plano com determinação, independente do mercado, porque estamos na região não apenas para ver o que acontecerá este ano ou no próximo, mas no longo prazo. Seguiremos com determinação e prudência".

Para Fabrício Biondo, vice-presidente de comunicação, relações externas e digital, o mercado brasileiro cresce e deverá seguir crescendo no ano que vem sustentado nas vendas diretas: "O mercado brasileiro, hoje, não é favorável às nossas marcas porque o crescimento vem de um segmento que nós não concorremos, o da venda corporativa. Por isso o planejamento é feito de forma que estejamos prontos para qualquer tipo de movimento do mercado".

Em termos de volume de vendas no mercado interno Biondo espera que 2020 seja um espelho de 2019, este de crescimento proporcionado por um "pequeno movimento de financiamentos feitos por pessoa físicas", o qual, segundo ele, já está acontecendo. Suas projeções mostram volume de 2,8 milhões de veículos, alta de 9% ante 2018.

"É um movimento positivo mas ainda não se pode dizer que provocará uma mudança no mercado no ano que vem. A empresa se prepara para ser flexível: se no ano que vem houver crescimento acompanharemos e pretendemos crescer mais. Mas se não houver crescimento

estaremos preparados para nos adaptar."

Em seus passos curtos e cautelosos em direção à maior participação de mercado está a esperança de que o poder de compra do brasileiro não seja afetado por fatores externos e que a operação da companhia seja flexível o bastante para suportar o humor do mercado.

"O ponto mais importante é o poder de compra do brasileiro", diz Patrice Lucas. "Temos as reformas para fazer e o Brasil é um dos países mais complicados do mundo para fazer negócios. Hoje o País representa menos de 10% das vendas do Grupo PSA, mas aqui temos mais de 50% dos custos fiscais e aduaneiros do grupo. Poderíamos alocar este dinheiro para desenvolver novos produtos. Resolver isso deve ser uma prioridade e fará o mercado crescer de maneira importante." ■

"Hoje o Brasil representa menos de 10% das vendas do Grupo PSA, mas aqui temos mais de 50% dos custos fiscais e aduaneiros do Grupo. Poderíamos alocar este dinheiro para desenvolver novos produtos."

Segue a quarta

Renault comemora crescimento consistente ano a ano e quer repetir fórmula em 2020



A Renault não tem absolutamente do que se queixar de 2019: no acumulado do ano até agosto suas vendas ao mercado interno cresceram 16% enquanto o avanço médio foi de 8,7% – falando aqui apenas de automóveis e comerciais leves.

Assim a empresa ganhou mais participação de mercado, alcançando fatia de 8,9%, avanço de 0,4 ponto percentual ante o mesmo período de 2018. E desta forma chegou à quarta posição no ranking de vendas por marca, liderando um embolado pelotão no qual a Ford é a quinta com 8,26%, a Toyota a sexta com 8,21% e a Hyundai a sétima com 8,1%. Segundo dados da Fenabrave a GM lidera com 17,8%, seguida de Volkswagen com 15,3% e Fiat com 13,7%.

No fechamento do ano passado a Re-

nault foi a quinta, com 8,7%, e seu presidente desde este janeiro, Ricardo Gondo, celebra "crescimento sustentável e consistente: em 2010 tínhamos 3,9% do mercado e desde então avançamos ano a ano em um ritmo constante".

Tomando-se o ranking apenas de vendas de automóveis até agosto, ou seja, sem os comerciais leves, a Renault está ainda melhor: terceira posição com 9,4%, atrás apenas de GM com 18,9% e VW com 15,2% e à frente de Hyundai com 9,3%, Fiat com 9% e Ford com 8,7%.

O presidente diz que o objetivo não é ganhar posições no ranking, mas atesta que espera até este dezembro "no mínimo" manter os 8,9%.

Porém a possibilidade de quebrar a barreira dos 9 pontos de participação ainda em 2019 é boa, especialmente pelo

MWM NO PRÊMIO AUTODATA 2019

NOSSA TRADIÇÃO EM ALTA TECNOLOGIA
E DESEMPENHO MERECE SEU VOTO.

Reduza a velocidade, preserve a vida.



Categoria Powertrain

Lançamento da nova linha
de Grupos Geradores



Categoria Marketing

Lançamento da Loja MWM online
de Peças de Reposição

Contamos com seu voto.



mwm.com.br



Perspectivas

● 2019 | ● 2020

Mercado total (em mil unidades)			Montadora (em mil unidades)			Macroeconomia			
Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação	PIB(%)	Dólar ^(R\$)	Selic ^(%)	Inflação ^(%)
	9%		320	Acima do mercado	-11%				
	5% a 10%		330	Acima do mercado		2		5	3,9

recente lançamento dos novos Logan e Sandero.

Para o mercado total de leves Gondo estima crescimento de 9% este ano e um novo avanço para 2020, que se situaria em algum lugar de 5% a 10%. Para a Renault particularmente o executivo aposta em nova alta acima do mercado, sem estipular índice. Ou seja: a fabricante espera solidificar a quarta colocação de mercado, o que, por sua vez, pode até representar um caminho firme para antecipação da meta de abocanhar fatia de 10% de participação até 2022.

No cenário geral Gondo acredita que o ano que vem traz quadro acalentador,

com "taxa de juros em tendência de baixa, inflação controlada, PIB na faixa de 2% e reformas em andamento". Esta somatória, para ele, impulsionará a confiança do consumidor e, portanto, a economia.

Em termos produtivos a Renault calcula fechar este ano com 320 mil unidades fabricadas em São José dos Pinhais, PR, ante 307 mil em 2018, e chegar às 330 mil em 2020. 23% da produção são destinados ao mercado externo e aqui, por incrível que pareça, há mais razões para abafar possíveis queixas com relação a 2019.

Ocorre que na Renault a queda nas exportações pela situação na Argentina será bem menor do que em outros fabricantes. A previsão é fechar este ano 11% abaixo, enquanto a redução média da indústria até agosto chegou a 38%. Diante das circunstâncias, é índice a comemorar.

A Argentina é, sim, maior cliente das exportações Renault do Brasil, mas a empresa conseguiu compensar boa parte da redução com aumento dos embarques para Colômbia e México de Kwid, Oroch e Captur nacionais: "Na região só o Brasil fabrica a picape e o SUV, o que nos ajudou a conseguir reequilibrar um pouco a balança dos embarques."

Outros mercados de exportação são Bolívia, Paraguai e Peru e até África do Sul, ainda que esta em volume baixo, coisa de 1 mil unidades ao ano. Para o ano que vem Gondo considera o cenário na Argentina "ainda uma incógnita". Em todo caso aposta em volume semelhante ao de 2019. ■

"Taxa de juros em tendência de baixa, inflação controlada, PIB na faixa de 2% e reformas em andamento deverão impulsionar a confiança do consumidor em 2020."



#VoteNGK

**Prêmio
AUTODATA
2019**

Categorias:

- Qualidade e Parceria
- Fornecedor de Peças,
Partes e Componentes



Inovar, Renovar e se Reinventar.
Motivação que nos mantém nesse mercado tão
exigente. E, ser mais uma vez ser indicado ao Prêmio
AUTODATA, nos revela que estamos no caminho certo.



www.ngkntk.com.br
facebook.com/NGKdoBrasil

Tecnologia
Japonesa

Fabricada
no Brasil

Qualidade
Mundial

Reduzindo a marcha

Toyota vê sinais de resfriamento do mercado, mas projeta um 2020 estável com relação a este ano



Divulgação/Toyota

A Toyota começou 2019 a todo vapor: produção em três turnos em Sorocaba e Porto Feliz, SP, ao mesmo tempo em que Indaiatuba, SP, se preparava para receber a TNGA, sigla em inglês para Nova Arquitetura Global Toyota, plataforma na qual passou a ser montada, em setembro, a nova geração do Corolla, que traz o primeiro automóvel híbrido nacional e primeiro híbrido flex do mundo.

Aí apareceu uma Argentina no meio do caminho, como conta Miguel Fonseca, vice-presidente executivo da Toyota do Brasil. A brutal queda nas vendas no país vizinho obrigou a empresa a ajustar a trajetória e em junho, prematuramente, encerrou o terceiro turno nas duas unidades, junto com 840 contratos de trabalho temporários.

"Embora nosso trabalho seja excepcional na Argentina, onde lideramos as vendas com o Etios hatch, a queda nos volumes lá afetou a nossa exportação. Tivemos que, por alguns meses, parar de produzir para lá porque os estoques estavam muito altos."

Ao mesmo tempo a diretoria notou, a partir do segundo semestre, uma desaceleração no mercado brasileiro de veículos. A expectativa de crescimento nas vendas, que estava em linha com a da Anfavea, foi cortada em 100 mil unidades – a Toyota projeta para o fim do ano 2 milhões 700 mil automóveis e comerciais leves comercializados por aqui: "Em torno de 45% deste volume por meio de vendas diretas. O varejo não está se comportando como prevíamos".

Dentro deste cenário há duas situações

Perspectivas

● 2019 | ● 2020

Mercado total (em mil unidades)			Montadora (em mil unidades)			Macroeconomia			
Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação	PIB(%)	Dólar(R\$)	Selic(%)	Inflação(%)
2 700			217,4			0,8	4	5	3,4
2 800			217,5			1,9	4	5,2	3,7

particulares para a companhia: sua participação nas vendas diretas, incluindo PCDs, vendas corporativas e a taxistas, chega a 25% do volume comercializado. Se por um lado preserva as margens e mantém a rede satisfeita, por outro a empresa deixa de competir com força em um segmento que está puxando as encomendas, o de vendas a locadoras – que, de acordo com Fonseca, não chega a 1% das vendas da Toyota.

Para 2020 o executivo não enxerga grandes alterações de rumo: a economia brasileira seguirá seu ritmo lento de recuperação, muito afetada por fatores externos como a guerra comercial das grandes potências e o Brexit, que deverão manter o dólar em situação instável. Segundo Fonseca o câmbio é um ponto preocupante: a manutenção do dólar em nível superior a R\$ 3,80 provoca pressão de competitividade na indústria, que poderá mexer nos preços pois não é possível absorver todo o aumento de custo na produção.

“O ano que vem poderá ser um divisor de águas para o setor: ou mantemos esse ritmo de recuperação mais saudável ou podemos enfrentar uma estagnação.”

De todo modo o executivo acredita em vendas pouco além do resultado de 2019, já com as 100 mil unidades a menos da mais recente projeção. O ritmo das fábricas, porém, deverá ser negativo no primeiro semestre por causa da comparação com a primeira metade deste ano, quando ainda estão computados volumes exportados para a Argentina: “Pode ser que o volume se recupere no segundo semestre, até porque a base será mais baixa. E espero que não tenhamos outro ajuste a fazer”.

No longo prazo a empresa vem se preparando para aumento nos volumes, o que justifica o recém-anunciado investimento de R\$ 1 bilhão em Sorocaba para a produção de um modelo adicional ao portfólio da empresa, que hoje conta com Etios hatch e sedã, Yaris hatch e sedã, Corolla, Hilux, SW4 e RAV4 – os últimos três, importados.

2019 marcou, também, o início de um novo negócio: o compartilhamento de veículos. Algumas concessionárias oferecem para locação, diária ou por hora, modelos da linha Toyota: “Devemos chegar a 25 pontos até o fim do ano. Em 2020 projetamos ampliar para 65 a quantidade de concessionárias que oferecerão o Toyota Mobility Services”.

“O ano que vem poderá ser um divisor de águas para o setor: ou mantemos esse ritmo de recuperação mais saudável ou podemos enfrentar uma estagnação.”

Agressividade recompensada

De longe a Volkswagen é, hoje, uma das montadoras com atuação mais agressiva tanto no Brasil como na América Latina. Empreende uma grande renovação de seu portfólio apoiada em novos segmentos e inovação tecnológica e, graças a esta maneira de trabalhar, assiste à sua participação crescer de forma acentuada em toda a região.

Pablo Di Si, presidente e CEO para América do Sul, elogia o atual momento e tem visão positiva tanto para o fim deste ano como para 2020: "Estou otimista com relação ao futuro. A evolução econômica no Brasil pode não estar ainda apresentando a solidez que necessitamos, mas

está positiva, principalmente no setor automotivo".

Por seus cálculos, e apenas no mercado brasileiro, a VW cresceu no acumulado deste ano 13% para um mercado total que avançou cerca de 9%: "Evoluímos 4 pontos percentuais acima do mercado, e, o que é melhor, mais no varejo do que nas vendas diretas". Ainda de acordo com Di Si o fluxo nas lojas é bom e as vendas no Brasil, até dezembro, não terão dificuldade para alcançar 11% de crescimento, com a VW fechando acima deste índice: "Estamos vivendo um momento agressivo em termos de lançamentos e por isso superaremos o mercado".

VW prossegue com plano acelerado de lançamentos em 2020: até agora está dando certo.



Divulgação/Volkswagen

Perspectivas

● 2020

Mercado total (em mil unidades)			Montadora (em mil unidades)			Macroeconomia			
Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação	PIB(%)	Dólar(R\$)	Selic(%)	Inflação(%)
10%	2 930 (5% a 6%)			2 a 3		4	5,25	3,85	

Para o ano que vem o executivo acredita que o mercado brasileiro crescerá de 5% a 6%, alcançando 2 milhões 930 mil unidades vendidas: "Mesmo não sendo um resultado que podemos considerar como ótimo não se pode deixar de registrar que será o quarto ano seguido de crescimento no Brasil e que chegaremos muito próximos à barreira psicológica das 3 milhões de unidades vendidas em um ano."

Di Si acredita que em mais quatro a cinco anos o País voltará ao patamar de 3,8 milhões de unidades para seu mercado interno, alcançando o recorde de 2012.

Na produção deste 2019 a VW aumentará em aproximadamente 10% seu volume no Brasil, mesmo com redução de cerca de 50% nas exportações para a Argentina: o volume perdido será compensado pelo aumento das vendas aqui e pelos embarques ao México e outros países latino-americanos.

A VW programou sete lançamentos para os próximos meses, sendo três ainda neste ano: Golf híbrido e híbrido plug-in e nova versão do Virtus. Em 2020 chegarão os outros quatro, sendo o mais importante uma versão denominada de urban coupé do T-Cross, ainda no primeiro semestre.

O mercado argentino, calcula, deverá fechar este ano em algo perto de 370 mil unidades. Para 2020 considera muito difícil qualquer tipo de previsão neste momento: "Precisamos aguardar as eleições e as primeiras medidas no novo governo. Até lá viveremos altos e baixos".

A produção local, no entanto, continuará estável em razão das exportações para o Brasil e de transmissões para a Europa: "65% da produção da Argentina têm como destino o Brasil, enquanto 93% das transmissões são exportadas".

Para as exportações a partir do Brasil a participação de outros países da América Latina continua tímida, considera: "Colômbia e Peru estão em baixa enquanto nos demais exportamos impostos. A competitividade é muito difícil de ser alcançada mas precisamos ganhar mercado mesmo trabalhando com uma margem mínima de rentabilidade. E, no futuro, torcer para redução da burocracia e dos impostos".

Di Si lembra que a eletrificação a partir de agora chegará muito forte à Europa e China: "No curto prazo isto será benéfico para nossas fábricas do Brasil e da Argentina, que absorverão parte da produção de tecnologias de combustão interna. Porém será um quadro temporário. Trabalhamos com compromisso de no futuro produzir somente veículos com CO2 neutro e isso inevitavelmente ocorrerá também na América Latina, mesmo que em um processo mais lento".

Por isso ele entende que o momento é relevante para "já pensarmos no que produziremos daqui vinte, trinta anos: precisamos começar, desde já, a estudar um Rota 2040, 2050".

“A evolução econômica no Brasil pode não estar ainda apresentando a solidez que necessitamos, mas está positiva, principalmente no setor automotivo.”

SEMINÁRIO
BRASIL ELÉTRICO
O INEVITÁVEL ENGAJAMENTO DO SETOR AUTOMOTIVO BRASILEIRO
NA ELETRIFICAÇÃO GLOBAL DA MOBILIDADE

Realização

AutoData
Seminários



25/11

MILENIUM CENTRO DE CONVENÇÕES

R. Dr. Bacelar, 1.043 • Vila Clementino • São Paulo

Informações e inscrições: (11) 2533-4780 • seminarios@autodata.com.br • www.autodata.com.br

PROGRAMA*

Não existem mais dúvidas: os carros elétricos vieram para ficar. O advento da eletrificação automotiva já é um fenômeno mundial e o Brasil não escapará dessa tendência, não só por ter mínima autonomia para desenvolver seus próprios produtos, mas porque os consumidores locais acabarão por também exigir este tipo de produto no futuro.

AUTODATA SEMINÁRIOS, em uma ação absolutamente de vanguarda, vai discutir, neste importante seminário, alguns dos principais desdobramentos desta possível chegada do carro elétrico ao Brasil.

0 8 h 1 5 - Abertura

Márcio Stéfani, Publisher de Autodata

0 8 h 3 0 - O necessário engajamento do setor automotivo brasileiro no projeto de eletrificação da mobilidade. Chegou o momento de começar a discutir o "Rota 2040"?

Palestras de Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea e Dan Ioschpe, presidente do Sindipeças

0 9 h 3 0 - O futuro do veículo elétrico no Brasil e seus desdobramentos para a economia e para a indústria automotiva

Palestra de Pablo Di Si, presidente da Volkswagen América do Sul

1 0 h 1 5 - Intervalo

1 0 h 3 0 - Como os sistemistas estão se preparando para o futuro?

Mesa-redonda com o Besaluel Botelho, presidente da Bosch; Carlos Delich, presidente da ZF e Marcos Zavanella, presidente da Schaeffler

1 1 h 1 5 - A tecnologia disruptiva do carro elétrico

Mesa-redonda com Ricardo Guggisberg, presidente da ABVE (Associação Brasileira do Veículo Elétrico); Valdeci Arrais, diretor da MHD Consultoria Empresarial; Mauro Correia, presidente da CAO A Montadora e da SAE e Flávio Henrique Sakai, presidente da AEA

1 2 h 0 0 - Almoço

1 3 h 4 5 - A chegada dos veículos elétricos no transporte de carga e de passageiros no Brasil

Mesa-redonda Adalberto Maluf, diretor geral da BYD; Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus e Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz

1 4 h 3 0 - A grande aposta da JAC no crescimento do elétrico

Palestra de Sérgio Habib, presidente do Grupo SHC/JAC

1 5 h 1 5 - Intervalo

1 5 h 3 0 - Híbrido, célula de combustível ou elétrico: qual será o futuro de curto prazo no Brasil

Mesa redonda com Ricardo Gondo, presidente da Renault, Marco Silva, presidente da Nissan e Rafael Chang, presidente da Toyota (ou Celso Sinohara)

1 6 h 1 5 - Pavimentando o caminho da eletrificação

Mesa redonda com Ricardo Bacellar, diretor automotivo da KPMG e executivos da Samsung, ABB ou EDP e LG

1 7 h 0 0 - O novo modelo de negócio dos concessionários com o advento do carro elétrico

Palestra executivo da Fenabrave

1 7 h 4 5 - Encerramento

*Programa sujeito a confirmação.

Patrocínio



Caminhões
Ônibus

Co-Realização



Organização

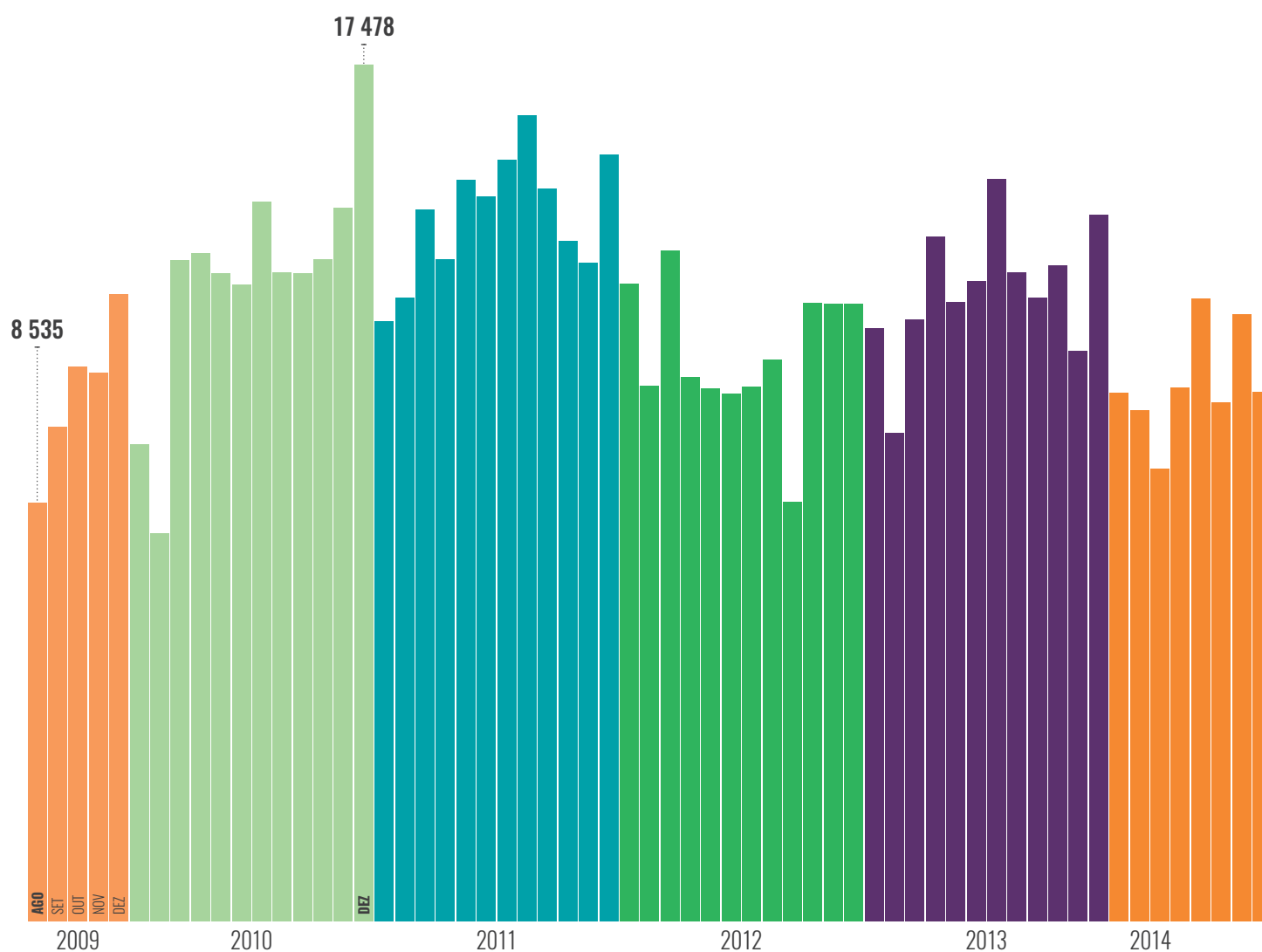


MENOS É MAIS

Mercado de caminhões deve continuar a crescer em 2020 mas como a base é (finalmente!) maior, índice de avanço deve ser mais enxuto

Licenciamento de caminhões mês a mês

Em unidades



O mercado de caminhões deverá crescer menos em 2020 ante 2019, e todos os executivos da indústria estão muito satisfeitos. Isso não significa que todos enlouqueceram e muito menos que há descompasso de demanda e oferta, com alguma espécie de falta de capacidade para atender aos pedidos – aliás, longe disso.

O que ocorre é que este crescimento será menor apenas percentualmente falando, e daí o regozijo das cúpulas de administração locais das fabricantes de veículos comerciais: finalmente a base de comparação voltou a níveis razoáveis, graças a dois anos de avanço bastante acelerado, por sua vez registrado em função de números assombrosamente baixos nos exercícios anteriores que sucederam justamente a volumes bastante positivos.

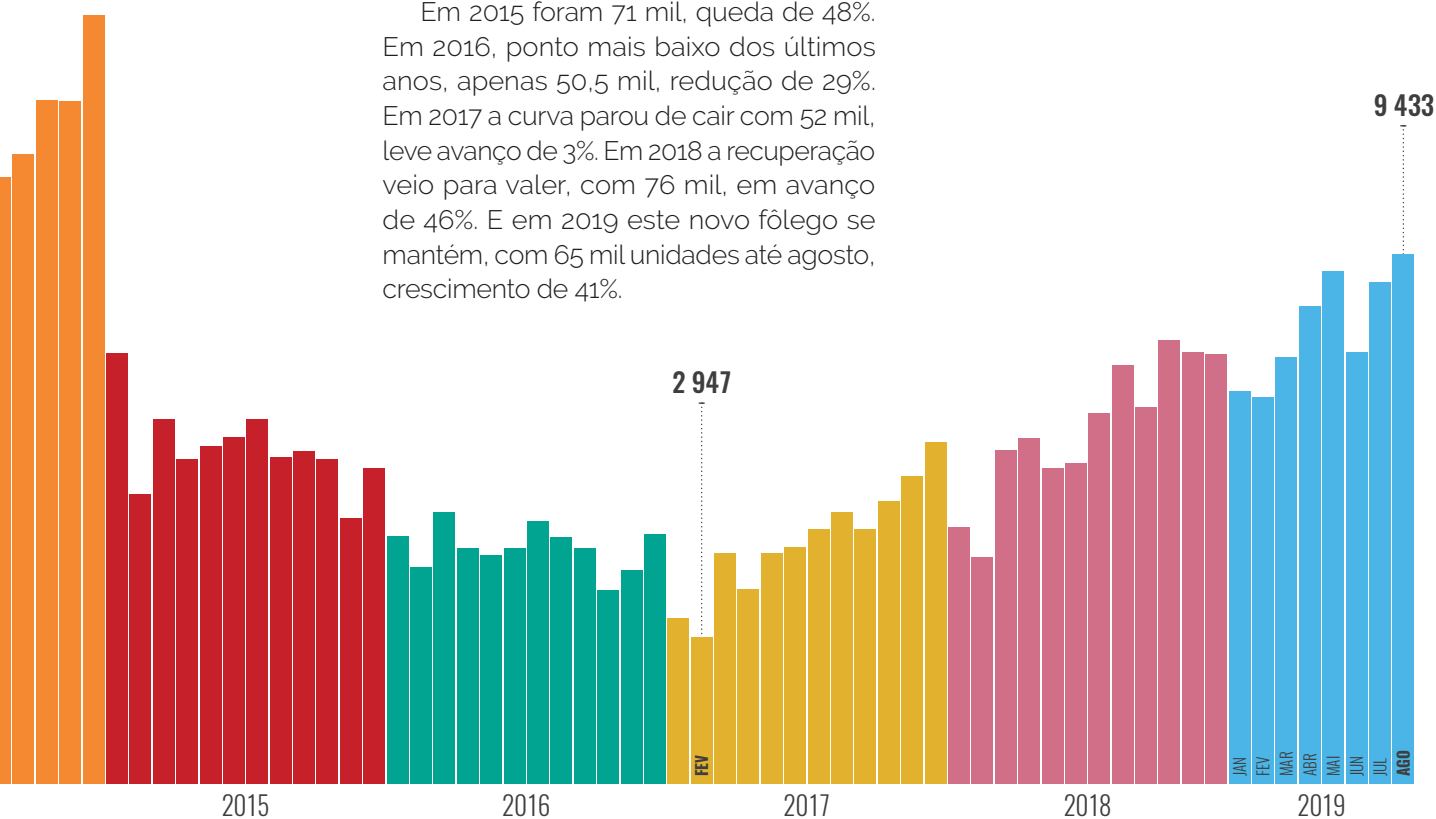
Recapitulando: o melhor ano da história do mercado nacional para caminhões foi 2011, quase 173 mil. Depois vieram três anos ainda na casa da centena, 2012 com 139 mil, 2013 com 154 mil e 2014 com 137 mil. E aí a coisa começou a desandar, junto com toda a economia.

Em 2015 foram 71 mil, queda de 48%. Em 2016, ponto mais baixo dos últimos anos, apenas 50,5 mil, redução de 29%. Em 2017 a curva parou de cair com 52 mil, leve avanço de 3%. Em 2018 a recuperação veio para valer, com 76 mil, em avanço de 46%. E em 2019 este novo fôlego se mantém, com 65 mil unidades até agosto, crescimento de 41%.

É bem verdade que estes 41% devem se reduzir, mais uma vez apenas porcentualmente falando, até o fim do ano, dado novamente o efeito da base comparativa maior, agora pelos números mais robustos do segundo semestre do ano passado.

Pelos cálculos de Ricardo Barion, diretor comercial da Iveco para a América do Sul, "devemos alcançar crescimento próximo a 30% no mercado total de caminhões este ano". Para ele o mercado ao fim de 2019 representará "patamar razoável".

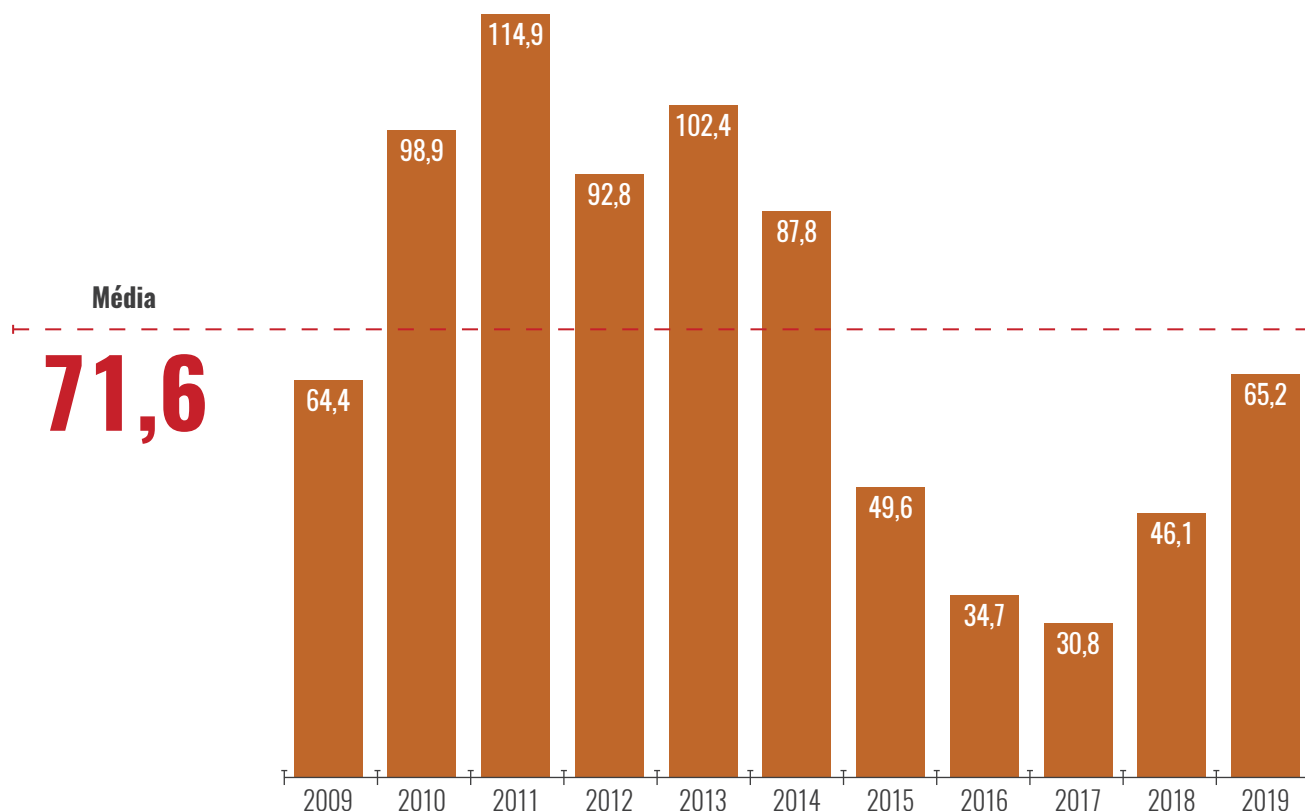
O termo razoável também pode se aplicar às impressões do presidente da Mercedes-Benz, Philipp Schiemer, que descarta o uso da palavra euforia para descrever o desempenho do mercado nos últimos dois anos – a expressão mais adequada mesmo, alega, é alívio. A razão ele elenca ao lembrar que mesmo com o avanço "o mercado era de 150 mil caminhões por ano e ainda estamos muito distantes desse volume", acrescentando ainda que uma das encrucas é que "a indústria inteira direcionou investimentos para produzir esse patamar" – ou seja, ainda há muita sobra de capacidade.



Mercado interno de caminhões de janeiro a agosto

Em mil unidades

Fonte: Anfavea



Pelos lados da Scania o CEO Christopher Podgorski considera 2019 ano no qual "condições foram criadas para restaurar um ambiente promissor de negócios". Para ele o resultado final do mercado estará em "uma média que pode ser considerada boa". Para Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus, o ano está "até melhor que o esperado". E Alcides Cavalcanti, diretor comercial da Volvo, repete o mantra de que "nos últimos dois anos recuperamos os negócios e chegamos a um patamar bastante satisfatório em 2019".

O discurso também é afinadíssimo quando se trata de 2020: ninguém fala em índices justamente pela dificuldade de cálculo tomando-se a maior base comparativa, mas dois dígitos de alta são novamente esperados. O que todos reafirmam em uníssono é espera por avanço das reformas e destravamento pelo menos parcial da

atividade de infraestrutura, que, entendem, darão fôlego renovado aos volumes.

E igualmente é comum o entendimento que ainda há parcela considerável de frotistas que durante a crise abandonaram hábito de renovar suas frotas a cada dois anos, o que envelheceu os quadros.

Segundo pesquisa da CNT a idade média da frota de caminhões no Brasil é de avançados 15 anos, sendo que especificamente nos frotistas é de 8,6 anos. Em 2016 esses dados eram 14 e 7,5 anos, respectivamente. Estudo do Sindipeças aponta na mesma direção: idade média que só fez subir desde 2010, quando era de 10 anos, chegando a 11 anos e oito meses neste 2019.

Cortes, da VWCO, resume: "O mercado tem tudo para continuar crescendo". E ninguém reclamará se esse crescimento for menor do que o de 2019. ■

TECHNYL®

Crie e produza o futuro da indústria automobilística agora

Purity is key. Technyl® engloba resinas de alto grau de pureza para aumentar a eficiência do sistema de célula de combustível e a segurança nas aplicações elétricas. Produza seus componentes atendendo aos mais exigentes requisitos do setor, conte com nossas resinas e siga os caminhos do futuro.

Criar, desenvolver, simular e testar. Tudo é possível com as nossas soluções.

Fale com a gente e conheça Technyl® em detalhes.



Satisfação e lamento

A iminência da aprovação de reformas no Brasil deverá produzir impactos positivos no setor de transporte, com respostas favoráveis e vendas atingindo níveis satisfatórios. A avaliação é de Ricardo Barion, diretor comercial da Iveco para a América do Sul.

“Devemos alcançar crescimento próximo a 30% no mercado total de caminhões este ano. Acreditamos que, em 2019, o mercado já se estabilizou em um patamar razoável, e estamos esperançosos com relação ao futuro nos próximos anos. Importantes reformas, como a da Previdência e a tributária, estão na agenda do governo e são fatores relevantes para mantermos o otimismo.”

Parte do ânimo do executivo está nas novas apostas da empresa, os modelos da família Tector, lançados em julho e que ajudaram a marca a competir com

maior afinco no segmento de médios, responsável por 20% do mercado total no Brasil.

“Estamos muito empolgados com as vendas desses modelos em 2019. O mercado voltado a eles se constitui em transportadores e motoristas autônomos que necessitam de um caminhão robusto e econômico para garantir a confiabilidade no transporte de cargas em médias distâncias. Ele é tão versátil que está capacitado a atender desde as necessidades de quem vive da agricultura familiar a até o atacadista e o supermercadista dos grandes centros.”

Mas, se por um lado a Iveco vê o Brasil ressurgindo como um centro promissor de negócios, de outro se depara com os infortúnios que rondam a Argentina – a fabricante, aliás, completou lá 50 anos de atividades.

Iveco se divide: celebra ambiente e números satisfatórios no Brasil ao mesmo tempo em que lamenta deterioração da economia da Argentina.



Divulgação/Iveco

"Devido à situação econômica que a Argentina atravessa sabemos que o fechamento de 2019 será bastante difícil. Estimamos vendas em torno de 15 mil unidades na Argentina neste ano. De qualquer maneira continuaremos fornecendo um amplo portfólio para o mercado argentino."

Barion preferiu não se arriscar a traçar um cenário para os próximos meses para a Argentina devido à fragilidade econômica e à instabilidade produzida pela proximidade das eleições, marcadas para este outubro.

Com relação a outros fatores que estão por trás de um 2019 mais salutar nos negócios locais do setor o executivo também cita o envelhecimento da frota e os sinais de recuperação que a economia já apresenta, aumentando a segurança de que o Brasil voltará a avançar.

O executivo da Iveco entende que "um dos pontos fortes, e que se mantém com um ótimo ritmo, o do agronegócio, é um dos motores da economia do Brasil. Para o ano de 2020 o principal fator a manter as vendas em alta, e a economia aquecida, será a previsibilidade nas ações do governo e do Congresso. O País precisa de um clima estável para o setor produtivo trabalhar."

Barion critica, no entanto, os problemas internos registrados em sucessivos anos e que, para ele, representam verdadeiros obstáculos para a formação de um cenário mais auspicioso.

"O crescimento do mercado que vemos esse ano mostra que os níveis de demanda por caminhões estão voltando a patamares saudáveis. Mas poderíamos ter um cenário ainda melhor se a recuperação econômica não fosse afetada diretamente por entraves políticos que o Brasil enfrenta há anos."

Attractive Mobility.



Passive components, sensors, power supplies, energy devices and more

Our technologies make your products better.



AMBIENTE PROMISSOR

O presidente da Mercedes-Benz, Philipp Schiemer, chega a esboçar certo otimismo quando se refere aos indicadores que estão colaborando para o desempenho do setor: "Os juros estão mais baixos do que imaginávamos, a inflação recuou para além do estimado e as reformas prosseguem, ainda que não na velocidade que gostaríamos".

A análise vem acompanhada de um certo desabafo, quando o executivo lembra que as expectativas de manutenção de 30% de participação de mercado da Mercedes-Benz estão garantidas em meio a um mercado estimado, por ele, de 90 mil a 95 mil unidades de caminhões para este ano.

Os indicadores servem de respaldo para uma maior esperança com a economia do País em 2020. No entanto Schiemer propõe melhor moderação sobretudo na comunicação do governo: "Como a situação ainda não está estável ruídos na comunicação podem, eventualmente, travar os avanços necessários nas reformas".

Acertos nas áreas de infraestrutura, a retomada de privatizações e de obras foram citadas como exemplos de iniciativas



Para a Mercedes-Benz indicadores positivos e andamento das reformas restauram a confiança, contribuindo para vendas maiores

Christian Castanho



NÓS PENSAMOS "FORA DA CAIXA"

Criatividade e Inovação são fundamentais na Indústria Automotiva.
Por isso estamos sempre à frente, superando obstáculos, enxergando
oportunidades e criando novas idéias.

Truck Bus Rubber Parts

**Líder de mercado no desenvolvimento e produção
de soluções de Antivibração e Vedação**

Perspectivas

● 2019 | ● 2020

Mercado total (em mil unidades)			Montadora (em mil unidades)			Macroeconomia			
Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação	PIB(%)	Dólar(R\$)	Selic(%)	Inflação(%)
	Caminhões 90 a 95 Ônibus 18 a 19			30% part. 50% part.		1	3,81	6,25	3,8
						2	3,86	6	3,9

“Infelizmente no Brasil as coisas demoram. Mas tudo indica que há um grande potencial. E em 2020 nós vamos começar a crescer com mais força.”

governamentais capazes de deslanchar a economia, prometendo dias melhores.

“Esperamos a execução dessas medidas. Infraestrutura leva um tempo, mas o plano está muito bem elaborado. Infelizmente no Brasil as coisas demoram. Mas tudo indica que há um grande potencial. E em 2020 começaremos a crescer com mais força.”

Pesa nos negócios da companhia, no entanto, a crise argentina: “O mercado lá está caindo 50% e nós sofremos um impacto dessa magnitude”.

Schiemer admite que a encrência argentina pode vir a ser um impeditivo ao crescimento mais robusto na produção da empresa aqui.

No entanto segue firme a perseverança de que a Mercedes-Benz chegará ao fim do ano na liderança do setor, repetindo o desempenho exibido em 2018, quando atingiu a marca de 21 mil unidades comercializadas. Segundo dados da Anfavea a Mercedes-Benz vendeu 19 mil 630 caminhões de janeiro a agosto de 2019.

Schiemer acredita que o potencial de recuperação no País é muito grande, visto que os níveis de vendas de caminhões antes da crise de 2015 ainda estão longe de ser atingidos: “O mercado era de 150 mil caminhões por ano. Ainda estamos muito distantes desse desempenho e esses volumes são muito significativos porque a indústria inteira direcionou investimentos para produzir esse patamar. Euforia não é a palavra certa para definir este ano. Para nós é um alívio, que deixamos o fundo do poço e agora podemos enxergar recuperação pela frente”.

Para as exportações ele cita os atuais tributos como verdadeiras barreiras para competição mais efetiva dos produtos brasileiros: “Estamos exportando impostos, diferentemente de outros países onde as exportações são isentas de taxas. No Brasil as exportações carregam em torno de 15% de impostos, o que é uma desvantagem muito grande”.



**Nossa tecnologia
está muito à frente.
Nesse prêmio,
também queremos
estar.**

Rodamos o Brasil, entregando
tecnologia e confiança,
e propomos soluções
inteligentes e inovadoras
para o mercado brasileiro.

Eaton. O DNA das grandes marcas.

Vote na Eaton para o Prêmio
AUTODATA
(Categoria Powertrain)

EATON

Powering Business Worldwide

Crescimento à vista

Para Scania reformas, privatizações e obras de infraestrutura podem sinalizar início de um novo ciclo no setor



Um ano em que condições foram criadas para restaurar um ambiente promissor de negócios é a forma pela qual Christopher Podgorski, CEO da Scania Latin America, se refere a 2019, enquanto faz uma incursão sobre as medidas de maior impacto para o mercado de caminhões.

"Foi um ano de anúncios muito importantes e planos desenvolvidos com o potencial para facilitar os negócios. Agora precisamos que essas iniciativas se tornem realidade. Estamos, de certa forma, otimistas."

Para se alcançar um crescimento efetivo e sustentável o executivo traça um panorama em que a protagonista seria a reforma da Previdência e, com isso, todas essas consequências surgiriam em 2020: "O País ganharia grau de investimento,

atraindo fundos. As privatizações devem encorajar um novo um fluxo de capitais, e na parte da infraestrutura recomendaríamos os estímulos à construção civil".

Sua aposta é a de que isso desencadearia uma nova onda de capitais em direção ao Brasil, resultando em significativo ciclo de crescimento: "A demanda está aí e só depende do que está para acontecer para ser liberada".

De janeiro a agosto as vendas da Scania no País cresceram 55% e a expectativa é encerrar o ano com índice de 40% a 50%. Mas a produção nos primeiros oito meses do ano caiu 19%, para 9,8 mil unidades.

"O ano passado foi atípico, pois antecedeu o lançamento da nova geração de caminhões. Tradicionalmente os volumes aumentam em anos que precedem lançamentos desta magnitude, pois os clientes

Perspectivas

● 2019 | ● 2020

Mercado total (Acima 16 T)			Montadora (Acima 16 T)			Macroeconomia			
Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação	PIB(%)	Dólar(R\$)	Selic(%)	Inflação(%)
40% a 50%			40% a 50%			0,8	3,82	5	3,6
						1,7	3,91	5	3,6

antecipam seus pedidos e, nesse caso, as fábricas da Europa já produziam o novo caminhão e coube a São Bernardo atender a todos os mercados que ainda demandavam a geração anterior."

Uma das expectativas do executivo é a de que o anúncio da aprovação da reforma da Previdência seja feito em plena Fenatran, em meados de outubro:

"A Fenatran é muito mais do que uma feira de exibição, é um evento de negócios. Se a reforma for aprovada nos dias da mostra será criada uma ocasião propícia, e alguém que esteja esperando terá o incentivo necessário".

Nas suas palavras pode-se classificar 2019 como um marco, considerando um ciclo de sete anos em que a média de vendas de caminhões se estabeleceu em um patamar de apenas 55 mil unidades anuais: "Não chegamos aos picos de 2012 e 2013 mas também não houve redução nas vendas, como aconteceu em 2014, 2015 e 2016. Estamos em uma média que pode ser considerada boa. A frota envelheceu, então há um potencial enorme a ser explorado".

A Scania optou por manter inalterado seu plano de investimentos de R\$ 2,6 bilhões, iniciado em 2016: "Apresentamos a nossa nova geração de caminhões pontualmente, dentro do cronograma estabelecido".

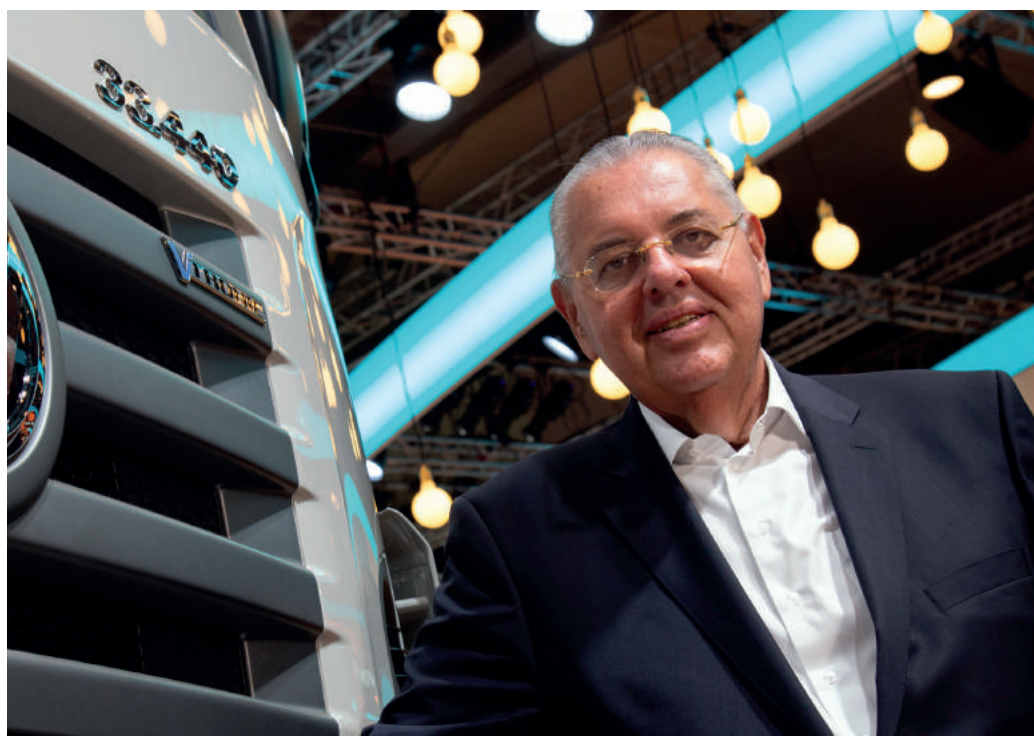
A fábrica de São Bernardo do Campo, SP, é responsável pelas exportações para países da África e Ásia, além de Indonésia e Índia. Mas a Rússia, que anteriormente

"Foi um ano de anúncios muito importantes e planos desenvolvidos com o potencial para facilitar os negócios. Agora precisamos que estas iniciativas se tornem realidade."

recebia boa parte das exportações da unidade brasileira, agora está sendo atendida por unidades na Europa: "Foi estabelecido pela matriz que as fábricas europeias priorizem o mercado europeu".

Podgorski manifesta entusiasmo quando se refere à forte aposta da Scania nos combustíveis alternativos como fortes substitutos dos combustíveis fósseis: "Estamos otimistas com a comercialização aqui no Brasil de caminhões movidos a gás natural e biometano. Não é o que se chama comumente de um plano, mas sim um grande propósito da companhia. A Scania almeja liderar esse processo em torno da aplicação efetiva dos transportes com foco sustentável. Queremos que os combustíveis sustentáveis sejam vistos como os normais e os fósseis, por sua vez, passem a ser chamados de alternativos".

Em setembro a Scania anunciou que começará a produzir no Brasil caminhões a gás liquefeito, GNV, e biometano, investimento de R\$ 21 milhões. ■



Volkswagen Caminhões vê 2020 como ano promissor com a ajuda de fatores internos estáveis

Pela manutenção das variáveis

Várias razões estão por trás do otimismo de Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus e da Man, quanto ao desempenho do setor: "2019 está se mostrando melhor do que o esperado. Temos experimentado crescimentos mensais de 30% a 40%, desempenho acima das nossas expectativas".

Ele enumera algumas variáveis para justificar o sucesso da demanda de caminhões de janeiro a agosto: o PIB positivo, ainda que modestamente, o desempenho promissor do agronegócio, a opção dos transportadores por aquisição de frota

própria, a melhora no nível de confiança dos compradores e, por fim, o processo de reformas.

Cortes acrescenta que "o crédito está mais fácil e aquela dependência do Fina-me praticamente acabou, não existe mais. Quem estava para comprar e postergou agora está voltando ao mercado".

Os planos de compras devem prosseguir em 2020, analisa o executivo, mas contanto que o conjunto de variáveis favoráveis permaneça: "O mercado tem tudo para continuar crescendo".

A ressalva fica em torno do sucesso do



20° PRÊMIO AUTODATA

Categoria Produtor de Carroçarias e Implementos

ACESSE O QR CODE ABAIXO E VOTE



Perspectivas

● 2019 | ● 2020

Mercado total (em mil unidades)			Montadora (em mil unidades)			Macroeconomia			
Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação	PIB(%)	Dólar ^(R\$)	Selic(%)	Inflação(%)
						0,87	3,87	5	3,54
						2,07	3,85	5,25	3,82

“O crédito está mais fácil e aquela dependência do Finame praticamente acabou, não existe mais. Quem estava para comprar e postergou agora está voltando ao mercado.”

acordo comercial do Brasil com a União Europeia, ainda sob incertezas.

Cortes conta que a construção civil, um dos segmentos da economia que mais demora a reagir, já aponta sinais de recuperação, com aquisição de caminhões para transporte de cimento, areia e afins.

“Temos alguns clientes que, em função de um modelo de negócio apoiado na valorização do ativo, tinham na frota veículos com idade de no máximo 2 anos mas, por causa da crise, passaram para 5, 6 anos. Isso afetou o modelo de negócio e agora eles recomearão. A tendência de renovar a frota após dois, três anos de uso, deve voltar.”

No quesito exportações a Argentina pesa sobre os negócios: “O nosso volume de embarques é muito dependente da Argentina, do México e de alguns outros países da América do Sul, além da África do Sul. Todos esses países não estão vivendo momento de expansão, ao contrário. E a Argentina é o maior exemplo”.

Uma das saídas encontradas pela Volkswagen Caminhões e Ônibus para ganhar mercado no Exterior foi adotar a mesma estratégia já aplicada para o mercado interno: oferecer veículos totalmente customizados, ao gosto do cliente.

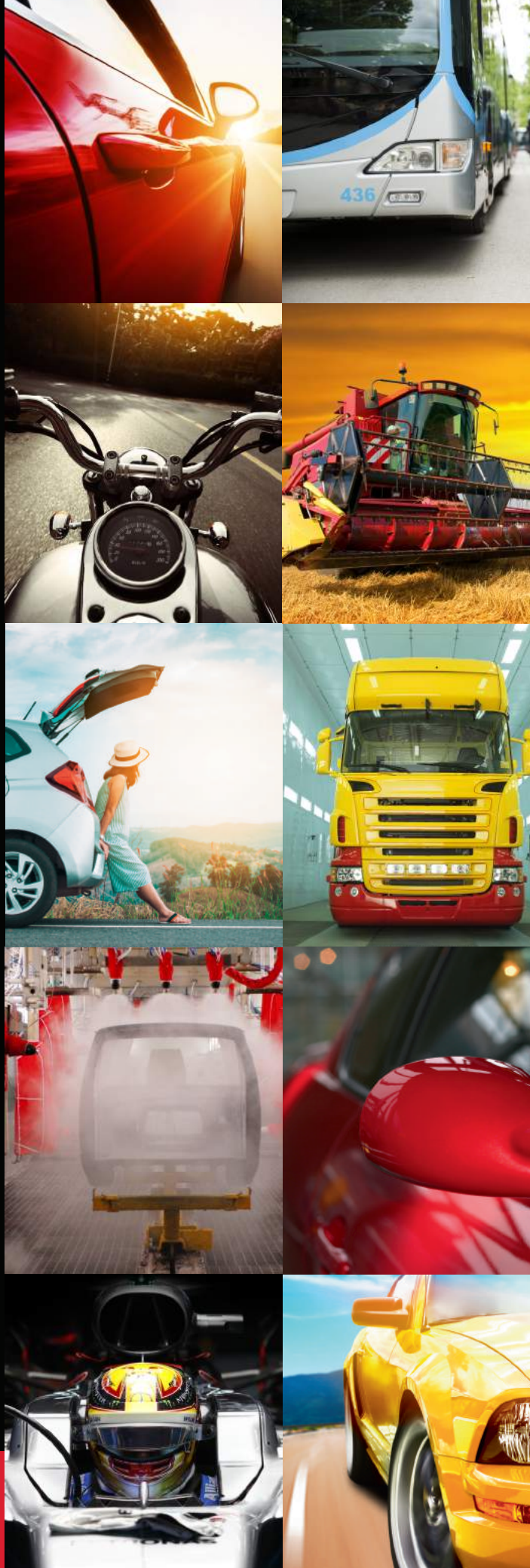
“Nossa intenção é fazer o produto do jeito que o cliente quer e oferecer soluções rápidas no atendimento às solicitações. O processo era muito demorado mas conseguimos encurtar todos os prazos.” ■



Sua paixão, Nossas cores

Axalta é uma empresa global focada exclusivamente em revestimentos, com as mais sofisticadas tintas e soluções inteligentes, que embelezam o veículo além de proteger a carroceria, aumentando a sua vida útil.

SEU NEGÓCIO PRECISA,
NÓS INOVAMOS.



www.axalta.com.br

    /AxaltaBrasil

Ao ritmo do agronegócio

Volvo celebra resultados de vendas em 2019 e espera encontrar economia estável no Brasil em 2020



O cenário positivo para o setor de caminhões está se repetindo este ano, e a Volvo tem mais motivos para comemorar seus resultados até aqui para além da média de mercado. De acordo com Alcides Cavalcanti, seu diretor comercial, "enquanto o mercado de pesados cresceu 48% até agosto sozinha a Volvo ultrapassou essa marca, chegando a 55% de avanço nas vendas desta faixa".

Ao todo o mercado brasileiro de caminhões registrou alta de 41,4% até agosto, o equivalente a 65 mil 157 unidades licenciadas de acordo com dados da Anfavea.

Os pesados – somados aos semipesados, pelos critérios da Anfavea – obtiveram 47 mil 972 emplacamentos, sendo que deste universo a Volvo respondeu por 10 mil 134.

O diretor atribui o desempenho do mercado ao ritmo do agronegócio, além do crescimento da demanda por commodities e dos avanços mercadológicos nas áreas madeireira e de mineração.

A crise da Argentina, um dos fatores que poderiam eventualmente inibir os negócios da companhia no Brasil, aparentemente está contornado: "A demanda interna deve absorver o excedente do país

“Nos últimos dois anos recuperamos os negócios e chegamos a um nível bastante satisfatório no mercado de caminhões. Estimamos que os pesados fechem o ano em patamar de 73 mil a 75 mil unidades.”

vizinho, mesmo que a Argentina esteja na lista de nossos mercados de exportação mais fortes, ao lado do Chile e do Peru, que estão estáveis em termos de negócios”.

Cavalcanti considera, para o ano que vem, que “mesmo que a Argentina esteja com a economia desequilibrada o país deve manter a estabilidade nos volumes na comparação com este ano”.

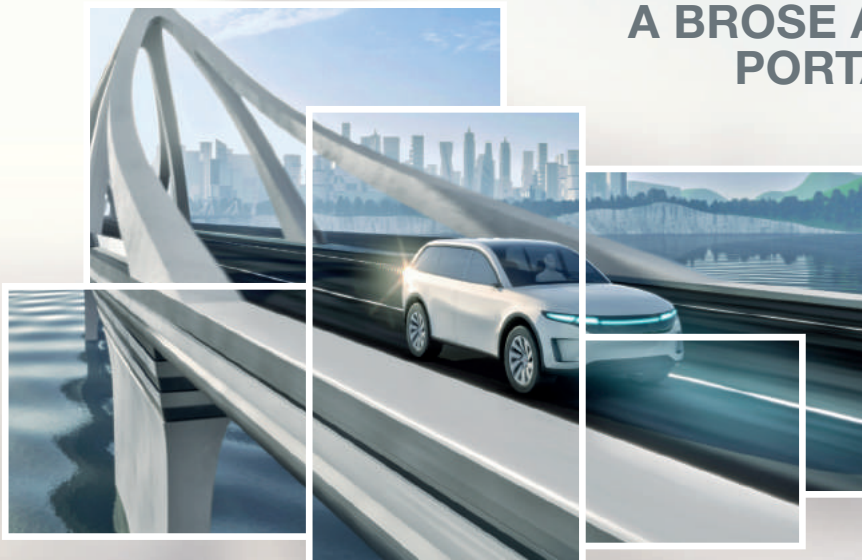
No Brasil a Volvo espera que a atividade econômica estável venha a balizar os negócios em 2020, conferindo um ritmo mais equilibrado nas vendas da companhia em relação a 2019:

“Nos últimos dois anos recuperamos os negócios e chegamos a um patamar bastante satisfatório no mercado de caminhões. Estimamos que o mercado de pesados corresponda, até dezembro, a patamar de 73 mil a 75 mil unidades”.

Um caso emblemático para a Volvo é o do modelo FH 540, que no acumulado do ano até agosto obteve 4,5 mil emplacamentos ante 4,1 mil de todo o ano passado – o caminhão é líder na categoria de pesados pelos critérios da Fenabreve. Cavalcanti aposta: “Sua vocação para vencer longas distâncias e sua grande capacidade de conduzir cargas pesadas o tornam imbatível no mercado”. ■

brose
Excellence in Mechatronics

A BROSE ABRE PORTAS PARA O FUTURO



Com excelência no desenvolvimento de projetos e a maior estrutura de engenharia da América do Sul, a Brose oferece inovação e tecnologia de ponta em sistemas de portas, módulos de arrefecimento de motor e sistemas automáticos de abertura de porta malas, entre outras soluções mecatrônicas.

A Brose viabiliza o futuro da mobilidade através de produtos com as melhores soluções em eficiência energética, segurança e conforto.

A **Continental** completa 60 anos de presença no Brasil e comemora em grande estilo:

como finalista no **Prêmio AutoData 2019** em duas categorias



Melhor
Sistemista



Qualidade e
Parceria

Vote na Continental

no Prêmio AutoData 2019





O **Grupo Continental**, além de ser um dos maiores fabricantes globais de componentes para os mais diversos setores da indústria automobilística, também é referência no desenvolvimento de soluções inovadoras e inteligentes para outros segmentos, como industrial, petrolífero, mineração e agrícola.

Reduza a velocidade, preserve a vida.

Cenário de incógnitas

Quadro mais provável para carrocerias de ônibus em 2020 é mercado interno estável e produção menor devido à baixa exportação à Argentina



Divulgação/Fabus

Após dois anos, 2016 e 2017, de produção na casa de 14 mil unidades, recuo de 60% ante 35 mil de 2011, as fabricantes brasileiras de carrocerias de ônibus tiveram alívio em 2018. Produziram 20,4 mil unidades, das quais 14,8 mil ficaram no mercado interno. O restante, em torno de 5,6 mil, foram exportadas, melhor resultado desde 2008,

quando o mercado externo absorveu 6,4 mil carrocerias – os embarques somaram 8 mil em 2005 de acordo com os registros da Fabus, Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus.

As expectativas para o fechamento de 2019 são de 18 mil a 19 mil unidades vendidas no mercado interno e em torno de 4 mil no Exterior, com produção na casa de

22 mil. Até agosto a Fabus esperava produção de 14 mil 950 carrocerias, das quais 11 mil 969 entregues no mercado nacional e 2 mil 981 exportadas. As novas projeções representam altas no comparativo com o ano passado de 13,5% na produção e 23% no mercado interno, e queda de 14% nas exportações.

De acordo com Ruben Antônio Bisi, novo presidente da Fabus, o desempenho deste ano tem forte relação com a conclusão da entrega das unidades da última contratação do programa Caminho da Escola e com o aumento nos pedidos de urbanos, mesmo com o adiamento da licitação pela Prefeitura de São Paulo. Também não se consumou, como era projetada, a compra de veículos para fretamento com plataformas elevatórias, o que teria represado em torno de quinhentas unidades – recente decreto presidencial estendeu até 4 de janeiro as compras, mas Bisi não acredita na efetivação em função do prazo exíguo.

No mercado externo o grande prejuízo se origina das vendas para a Argentina, praticamente zeradas.

PRESSUPOSTO E INCÓGNITAS

Projeções mais definitivas para o comportamento do setor de carrocerias de ônibus para 2020 esbarram em uma série de incógnitas. Ruben Bisi parte do pressuposto de que o mais recomendável é trabalhar com ideia de desempenho interno similar a este ano, na casa de 19 mil unidades, e recuo na produção diante do cenário conturbado na Argentina, principal comprador dos ônibus brasileiros.

Com relação ao mercado de urbanos Bisi projeta crescimento a partir do lançamento da licitação de 1,3 mil a 1,5 mil ônibus pela Prefeitura de São Paulo – “Mas é só o que temos de iniciativas mais concretas. Nas demais capitais e grandes cidades ainda não se tem informações sobre novas licitações”.

Uma das incógnitas será o comportamento dos atuais prefeitos e candidatos à reeleição com relação ao transporte coletivo urbano. Bisi destaca que, tradicio-

nalmente, anos com eleições municipais geram vendas adicionais: “É praxe prometer, na campanha, renovação de frota de ônibus e redução de tarifas”.

Outra compra importante aguardada é da recente licitação do programa Caminho da Escola, de 6,2 mil unidades. Mas ainda falta fechamento por parte do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação e garantia de recursos pelo governo para repasse às prefeituras: “A definição precisa sair logo, porque temos eleições municipais no próximo ano. E a lei eleitoral determina que compras desta natureza precisam ser feitas no primeiro semestre”.

HECATOMBE RODOVIÁRIA

Medida adotada pelo governo federal em agosto é a principal incógnita com relação ao comportamento do mercado de rodoviários. Por meio da resolução 71 o governo desregulamentou a política de concessão do transporte interestadual e internacional de passageiros: “A proposta é de adotar a livre concorrência, com liberdade de preços, itinerários e de frequência, assegurando defesa do consumidor e a redução do custo regulatório”.

Para ele isto muda completamente a estrutura atual do setor. Bisi entende que a medida é positiva mas prega cautela e cuidados para evitar a destruição do sistema, como ocorreu em outros países, citando México, Argentina, Chile e Peru: “É perigoso concentrar todo o transporte em quatro ou cinco operadoras”.

O presidente da Fabus argumenta, também, que muitas cidades pequenas,

“O PIB precisa crescer de 3% a 3,5% para termos avanços consistentes na indústria. Sem isto o segmento de fretamento, forte impulsionador de vendas, também não reage.”



Divulgação/Marcopolo

com linhas deficitárias, poderão ficar desassistidas.

Outra ponderação tem cunho legal. Ruben Bisi lembra que as linhas estaduais são regidas por legislação das unidades federativas, com contratos vigentes. Com a desregulamentação na forma proposta empresas que fazem trechos interestaduais também poderão frequentar linhas estaduais e "isto pode gerar discussões judiciais". Para ele esta medida é o principal ponto de interrogação para o setor rodoviário em 2020.

"Alguns frotistas suspenderam compras que já estavam em linha de montagem; outros encaminharam novos pedidos. Não se sabe ainda como o mercado se comportará. Pode ser que tenha um salto, como também pode cair." Bisi reconhece que havia uma expectativa mais otimista, principalmente porque a base de comparação ainda é baixa.

Atenta para o fato de que PIB deste ano não deve fechar acima de 1% e, para 2020, quando se esperava a recuperação, o cenário também não é alentador: "O PIB

precisa crescer de 3% a 3,5% para termos avanços consistentes na indústria. Sem isto o segmento de fretamento, forte impulsionador de vendas, também não reage".

Cita que a atividade de turismo também não deve evoluir pelo desemprego elevado e pela redução do poder de compra do brasileiro: "São fatores que interferem no deslocamento das pessoas".

Ainda há movimento da ANTT, Agência Nacional de Transportes Terrestres, para elevar a idade média dos ônibus no segmento de rodoviários, o que pode criar obstáculos a futuras compras. No entanto, para Bisi, a reposição será natural em função do represamento das vendas nos últimos anos, que começa a se refletir em aumento dos custos operacionais.

COMPASSO DE ESPERA

As exportações brasileiras de carrocerias de ônibus devem seguir em baixa no ano que vem, principalmente pela ruptura do mercado argentino. Ruben Bisi observa que no primeiro semestre de 2019 ainda foram feitas algumas vendas, que cessaram agora: "O dólar ajuda mas o produto ficou caro para o comprador em função da crise interna".

Ele também cita as eleições presidenciais no país vizinho, que podem determinar uma mudança radical na política de governo.

Com relação aos demais mercados o presidente da Fabus destaca cenários favoráveis na Colômbia e na África do Sul, ainda que este seja de pequenos volumes. Outra possibilidade é no Chile, embora os produtos nacionais comecem a enfrentar a concorrência chinesa: "Estamos trabalhando junto ao BNDES para destravar os financiamentos e assim não perder negócios". ■

NEO RODAS

ESTAMOS PRONTOS PARA O FUTURO DA MOBILIDADE.

A NEO RODAS tem o orgulho de completar três anos de atividades, com uma trajetória rica em conquistas, que promete muitas novidades e mais investimentos para os anos que estão por vir. Em Outubro de 2016, surgiu a nova parceira das montadoras instaladas no Brasil e no Mercosul, para o desenvolvimento e fornecimento de rodas originais em Alumínio. Desde então, marcamos e fortalecemos nossa presença no mercado, com profissionais talentosos, uma cultura inovadora, e o foco total no relacionamento e atendimento aos nossos clientes e parceiros de negócios.

O resultado: crescimento sustentável, e o reconhecimento dos clientes e da mídia.

Obrigado por fazer parte desta história de sucesso. Conte sempre com a NEO RODAS.



ADAMO PUBL. (11) 99305-6686



NEO
RODAS

www.neorodas.com.br



Terreno sólido para expansão



Divulgação/Case IH

Bom desempenho do segmento de máquinas em 2019 anima as empresas do setor na hora de projetar o próximo ano

O setor agrícola está animado, com expectativa de recorde na colheita de milho e no total de grãos para a safra 2018/2019. E diante deste cenário a expectativa das empresas fabricantes de máquinas agrícolas também é positiva para 2020.

Eduardo Martini, gerente de vendas da John Deere, trabalha com crescimento de 5% a 10% nas vendas em 2020: "A área plantada deverá aumentar, o preço das commodities está em alta e a expectativa é a de que este quadro continue, ajudando as exportações. Tudo isso representa uma base sólida construída durante 2019 e que ajudará na expansão em 2020".

Eduardo Kerbauy, diretor de mercado Brasil da New Holland, marca da CNH Industrial, segue a mesma linha de raciocínio mas projeta alta um pouco mais tímida, em torno de 5%. Paolo Rivolo, diretor comercial

para o Brasil da Case IH, outra marca CNH, reforça estimativa de expansão de até 10% e revela que para aproveitar a maior demanda do mercado em 2020 a empresa prepara série de lançamentos.

Para Rodrigo Junqueira, vice-presidente do Grupo AGCO para a América do Sul, o ano que vem verá maior demanda por tecnologia, tanto embarcada nas máquinas quanto as que auxiliam o produtor em suas operações: "Vemos que 2020 será ano de continuidade do crescimento, mas com uma tendência de alta na procura dos agricultores por tecnologia. As vendas podem crescer até 10%, mas acho mais provável que a expansão seja de um dígito".

Kerbauy, da New Holland, ressalta a necessidade de previsibilidade de recursos dos financiamentos de máquinas: no início deste ano faltaram os do BNDES, o que atrapalhou o crescimento no primeiro

Perspectivas

● 2019 | ● 2020

Mercado total			Montadora			Macroeconomia			
Produção	Vendas	Exportação	Produção	Vendas	Exportação	PIB(%)	Dólar(R\$)	Selic(%)	Inflação(%)
0,5%	10,9%	2,5%	Acompanhar o mercado	Acompanhar o mercado	Acompanhar o mercado				
AGCO									
até 10%	até 10%	Alta							
0,5%	10,9%	2,5%	Acompanhar o mercado	Acompanhar o mercado	Acompanhar o mercado	0,87	3,9	5	3,45
Case IH									
5% a 10%	5% a 10%	Alta	5% a 10%	5% a 10%	Alta	2	3,9	5	3,8
0,5%	10,9%	2,5%	Acompanhar o mercado	Acompanhar o mercado		Alta		5,5	
John Deere									
5% a 10%	5% a 10%		Acima do mercado	Acima do mercado		Alta		5	
0,5%	10,9%	2,5%	Acompanhar o mercado	Acompanhar o mercado	Acompanhar o mercado	0,87	3,9	5	3,45
New Holland									
5%	5%		até 10%	até 10%		2	3,9	5	3,8
Acima de 35%	30% a 35%	30%	Acima do mercado	Acima do mercado	30%	0,87	3,9	5	3,45
Volvo CE									
10% a 20%	10% a 20%	5% a 15%	Acima do mercado	Acima do mercado	5% a 15%	2,0	3,9	5	3,8

semestre. Rívolo, da Case, reforça: "Independentemente dos financiamentos contarem com recursos públicos ou privados o que o setor precisa é de previsibilidade com relação às linhas".

Para acompanhar o crescimento das vendas a produção também deverá evoluir, segundo os executivos, mas apenas para acompanhar a demanda interna porque o cenário das exportações é complicado. Martini, da John Deere, repete estimativa de alta de até 10% neste caso,

enquanto Junqueira, da AGCO, projeta alta de um dígito.

Kerbaui, da New Holland, acredita em alta na faixa de 5%, em ritmo de produção e tamanho da rede adequado para atender ao mercado no ano que vem. Rívolo, da Case, acrescenta que o mercado tem espaço para crescer durante mais cinco a dez anos antes de uma estabilização.

As exportações surgem como a grande dúvida: o executivo da New Holland recorda que a Argentina é estratégica para



Divulgação/Volvo CE

a produção nacional, pois é mercado com vocação agrícola: "Os fundamentos do agronegócio na Argentina ainda estão bons apesar da crise econômica, mas precisamos saber quais serão as medidas que o vencedor das eleições tomará. De qualquer forma temos outros mercados para explorar, o que pode ajudar o setor".

O diretor da Case IH lembra que embarques para Colômbia, Equador e Peru devem crescer no ano que vem: "É difícil projetar o quanto, mas apostei em uma alta nas vendas externas".

O VP da AGCO também aposta em alta para as exportações mas sem precisar números, enquanto que o executivo da John Deere afirma que as atenções da

empresa em 2020 estarão concentradas no mercado interno.

As expectativas dos executivos para suas empresas em particular no ano que vem também são, no geral, otimistas. A John Deere espera crescer suas vendas acima do mercado em 2020, repetindo o ocorrido nos últimos dois anos. Rivolo, da Case, calcula que a empresa acompanhará o mesmo ritmo das vendas totais, mesma expectativa de Kerbauy, da New Holland.

Para o fechamento deste ano todas as empresas se apoiam nas projeções da Anfavea, que estima evolução de 10,9% nas vendas, 0,5% na produção e 2,5% nas exportações.

CONSTRUÇÃO ATÉ 20% ALÉM

No setor de máquinas de construção as projeções para 2020 também são boas, com a recuperação relevante sendo registrada esse ano, de acordo com Luiz Marcelo Daniel, presidente da Volvo CE na América Latina.

Para o ano que vem ele projeta novo avanço em dois dígitos, de 10% a 20%:

"A tendência é a de que alguns segmentos registrem movimentação mais interessante, como o de infraestrutura, que deve receber investimentos em maior ritmo. Outros setores como agronegócio e mineração já se recuperaram em 2019 e seguirão fortes".

No caso das exportações Daniel entende que "este setor depende um pouco menos da Argentina do que os outros da indústria automotiva. Temos outros mercados relevantes, como Ásia, Estados Unidos e Leste Europeu". Por isso ele projeta alta de 5% a 15% nas exportações totais do segmento no ano que vem.

A Volvo CE quer ainda crescer 5 pontos percentuais acima do mercado no ano que vem, pelo menos, com a produção seguindo o mesmo caminho:

"Nossas exportações também devem aumentar em 2020 porque temos bons negócios no radar, principalmente na área de infraestrutura e mineração na América Latina."

Guia Automotivo Brasileiro Auto**Data**

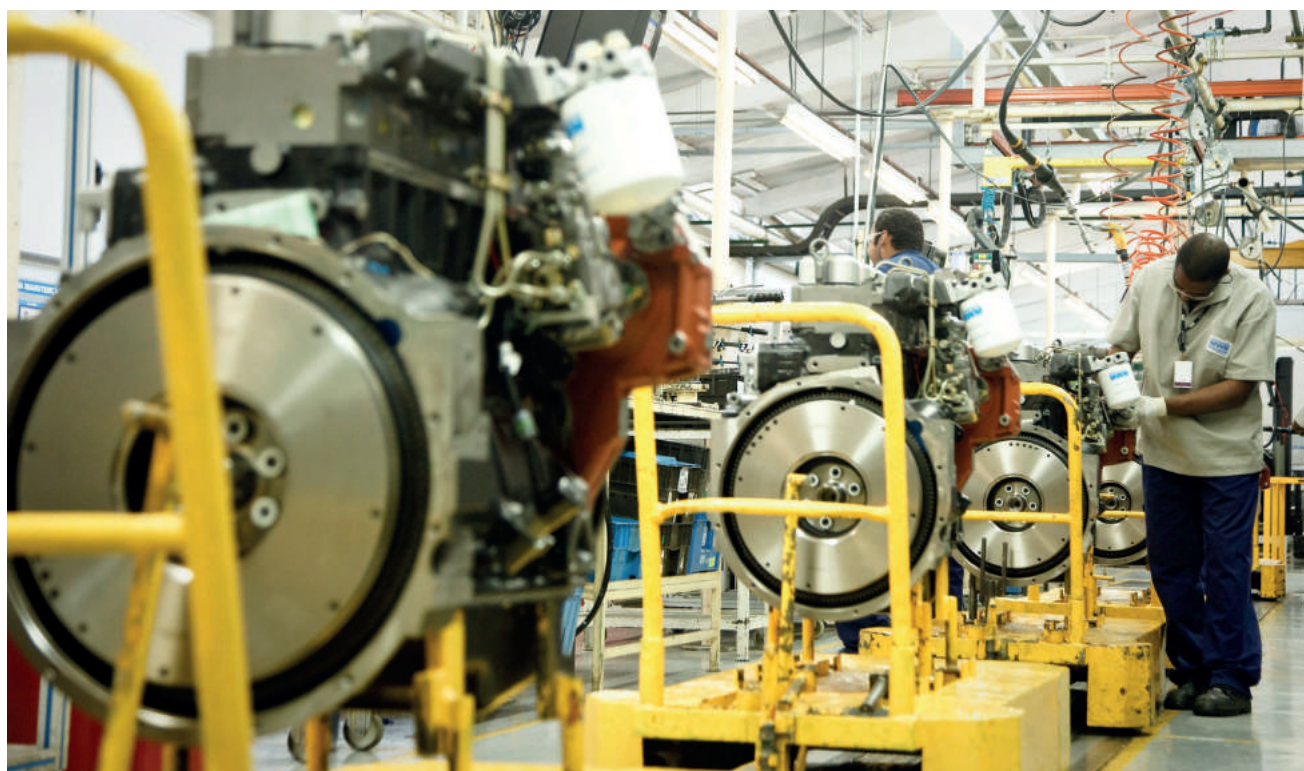
O GUIA SETORIAL MAIS IMPORTANTE DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA

PERFIL

O BAG – Brazil Automotive Guide, Edição de janeiro da Revista AutoData,
o guia setorial que contém informações de todos os segmentos da indústria automotiva:
automóveis, comerciais leves, caminhões, ônibus, máquinas agrícolas, de construção,
implementos, motores e autopeças.

A publicação será, destinada a projetar o setor automotivo, no Brasil e no exterior.
o BAG é bilíngue, em português e inglês, por ser distribuído em todas as câmaras setoriais dos Países,
que fazem parte da indústria automotiva,
apresentando as reais dimensões, diferenciais, perspectivas e possibilidades da indústria brasileira.

**GARANTA A PARTICIPAÇÃO DE SUA EMPRESA
ANUNCIE NA AUTODATA
(11) 5189-8900
WWW.AUTODATA.COM.BR**



Divulgação/MWM

Lento porém sustentável

Fabricantes de motores vislumbram desafios no mercado externo diante da crise argentina e expansão gradual, porém ainda lenta, no Brasil

O senso comum na indústria de fabricantes de motores é o de que 2020 será de continuidade no processo de retomada da atividade produtiva, seguindo a tendência que vem se consolidando nos últimos dois anos: recuperação lenta e gradual, mas que dependerá não apenas de aspectos internos – o comportamento do cenário externo terá grande influência nos resultados do ano que vem.

Para Mauro Rangel, presidente da FPT Industrial para a América do Sul, a expectativa é de crescimento na produção na faixa de 3% a 7%, em linha com o cenário desenhado para a área de caminhões, que será o impulsionador do segmento: "O principal problema é que ainda não houve transferência da recuperação para o consumo, necessária para a reativação da área de caminhões leves".

Em razão da expectativa de continui-

dade do bom desempenho na atividade agrícola a linha de pesados seguirá seguindo o mercado de caminhões.

No entanto Rangel acredita que o segmento de máquinas agrícolas não deverá ter avanços significativos, mantendo desempenho estável, por ter alcançado um patamar de equilíbrio, enquanto o de equipamentos para a construção civil e infraestrutura rodoviária não dá sinais de crescimento mais efetivo:

"As vendas são crescentes na área, mas ainda há limitações pela falta de financiamentos públicos para grandes obras. Ainda não entrou no ciclo real que a infraestrutura exige e do que poderia ser feito. Há forte dependência de decisões políticas".

Luís Pasquotto, presidente da Cummins Brasil e responsável pela unidade de negócios de motores na América Latina, projeta aumento de dois dígitos na produção da empresa em 2020, principalmente em razão da queda de mercado, este ano, ocorrida pela saída da Ford do negócio de caminhões da região.

Ele acredita na retomada de alguns negócios e espera crescimento em mercados estratégicos, além de novos clientes: "Em um olhar mais amplo o próximo ano é de retomada e recuperação, mas os números gerais serão inferiores aos registrados em 2018. No entanto é positiva a perspectiva de crescimento para os anos além de 2020".

Para o mercado em geral Pasquotto acredita em retomada lenta, gradual e sustentável. Mas pondera ser necessário esforço para aprovação de alguns projetos do governo que levem à estabilidade plena. Sua estimativa é a de que o mercado de caminhões alcance 120 mil unidades, 11% acima da projeção de 108 mil para este ano.

CENÁRIO EXTERNO PREOCUPA

Thomas Püschel, diretor da unidade de negócios de peças de reposição e marketing da MWM, acredita ser possível alcançar crescimento de 10% tomando como parâmetro PIB a 2% em 2020.

Observa que, ainda assim, o índice seguirá comparado a uma base muito aquém das expectativas e com nível considerável de ociosidade nas linhas produtivas:

"Temos expectativa de crescimento na rede de mercado interno de 10% a 15% para 2020".

A drástica queda de vendas no mercado argentino e seu cenário de incertezas em função das eleições presidenciais deste ano geram sentimento de preocupação para as exportações em 2020.

Pasquotto, da Cummins, entende que a situação seguirá delicada, tornando-se necessário compreender a atuação do futuro governo argentino para acreditar em um segundo semestre um pouco mais positivo. Também teme uma possível desaceleração global da economia com impacto local.

Püschel, da MWM, recorda que o mercado argentino é muito relevante para as exportações das empresas brasileiras. Razão para que veja a superação do cenário conturbado como um dos principais desafios para a retomada dos níveis de exportação.

O executivo salienta que a empresa reduziu as projeções de exportação para o mercado vizinho. Por decorrência, busca novos negócios para compensar, parcialmente, a queda na Argentina.

Rangel, da FPT, entende que a eleição trará uma nova visão para o futuro da Argentina:

"Só não sabemos ainda qual será esta visão", pondera, recordando que o mercado teve sua maior queda em termos de demanda nos últimos dez a quinze anos. "É uma situação muito ruim porque quando a Argentina está bem o Brasil está mal ou vice-versa".

Em 2018, somadas as plantas do Brasil e da Argentina, a FPT produziu 41 mil unidades, destinando em torno de 44% para caminhões e 52% para off-road – a diferença seguiu para geradores e outras aplicações. Do total 60% saíram das linhas de montagem de Sete Lagoas, MG.

Na Cummins Pasquotto acredita que



Divulgação/FPT

o Brasil se tornará novamente celeiro de grandes empresas e profissionais.

Para tanto entende ser necessário colocar em prática iniciativas governamentais, como retomada dos investimentos em infraestrutura, e o empenho dos demais setores da indústria e da cadeia produtiva: "Assim teremos mais investimentos no País e iniciaremos um novo ciclo de crescimento. Passados os momentos de instabilidade política, cambial e outras a expectativa é de regularização da situação".

EXPECTATIVA POSITIVA

Considerando a aprovação de projetos em pauta no governo e a consolidação das privatizações Püschel, da MWM, acredita em recuperação lenta e contínua a partir de 2020, permitindo projetar cenário um pouco mais positivo.

Rangel, da FPT, não vê risco de deterioração no ritmo de expansão, embora reconheça que a retomada esteja sendo mais moderada do que a esperada – mas "as tendências são positivas". E ressalva que os investidores mantêm um viés de

cautela pelo que está acontecendo globalmente.

Em linha com este pensamento as empresas pretendem manter planos de investimentos.

A Cummins seguirá com aportes anuais em torno dos R\$ 50 milhões para desenvolvimento de novas tecnologias, avanços em manufatura e melhoria da qualidade dos produtos, dentre outras medidas.

Pasquotto justifica a decisão lembrando que "o Brasil é um mercado estratégico, com alto potencial".

Uma das medidas da FPT é intensificar o desenvolvimento de tecnologias para atender às novas demandas de redução de emissão programadas para 2022 no segmento de caminhões leves, estendendo-se, na sequência, para as demais faixas de mercado.

"Teremos uma série de regras novas, principalmente em razão dos novos sistemas de controle. São ciclos de desenvolvimento de dois a três anos, que deverão aparecer na Fenatran 2021", calcula Rangel. ■

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

UMA FEIRA DE R\$ 4 BILHÕES

Fenatran promete movimentar segmento de transporte com muitos lançamentos, test-drives e debates



Divulgação/VWCO

A 22ª edição da Fenatran, Salão Internacional do Transporte Rodoviário de Carga, promete movimentar R\$ 4 bilhões, valor semelhante ao registrado em 2017. Segundo Fernando Fischer, presidente da Reed Exhibitions Alcantara Machado, "a intenção é fazer da Fenatran 2019 a melhor da história".

Mais de quatrocentas marcas marcam presença no São Paulo Expo, crescimento de 30%. O cálculo aponta 60 mil compradores de 35 países, alta de 13%.

Segundo Leandro Lara, diretor do portfólio de mobilidade da Reed, "a ex-

pectativa de receber um público maior nesta edição trouxe de volta o Fenatran Experience, test-drive de caminhões e veículos comerciais programado para a parte externa, e o primeiro New Mobility Logistics, palco para apresentações e debates a respeito de tecnologias para o setor do transporte".

Apenas um ano após ser apresentada no IAA, em Hannover, Alemanha, a nova geração da M-B Sprinter representa umas das principais atrações da Fenatran. A fábrica da Argentina, de onde saem mais de sessenta combinações nas versões



NÓS PODEMOS COLABORAR

A **SEARA BENDITA** é uma Instituição com caráter religioso e filantrópico, sem fins lucrativos ou econômicos, apolítica, constituída por pessoas comprometidas em causas sociais, tendo suas obras de Assistência e Serviço Social realizadas no Lar Meimei, onde assiste a mais de 400 crianças e adolescentes em tempo integral, oferecendo refeições diárias, ensino social profissionalizante, atendimentos dirigidos à comunidade, empregabilidade, lazer e cultura, além de uma biblioteca comunitária, brechó e trabalhos sociais.

A Instituição vem crescendo estrutural e fisicamente e para fazer frente a esse crescimento mantém e tem criado atividades de geração de renda, recursos e de suporte financeiro, como o lançamento da campanha **BENDITA SEMENTE**, cujo foco é a ampliação de suas instalações, que possibilitará um atendimento mais organizado e com mais comodidade a todos que a procuram.

FAÇA PARTE DESTA CAUSA VOCÊ TAMBÉM!

Banco Bradesco 237

Agência 1789 – Conta Corrente 8261-9

Banco Itaú 341

Agência 0772 – Conta Corrente 66087-4

Banco Santander 033

Agência 0458 – Conta Corrente 13.000.525-5

Banco do Brasil 001

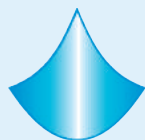
Agência 1744-2 – Conta Corrente 2190-3



(11) 5534-5172

www.searabendita.org.br

projeto.benditasemente@searabendita.org.br



Seara Bendita





Divulgação/Mercedes-Benz

chassi, furgão e van, recebeu em torno de US\$ 100 milhões em investimento para produzir a terceira geração para a região, que chega às revendas ainda este ano.

Traz, de série, ar-condicionado digital, direção elétrica, partida sem chave, sistema de partida em rampa, entradas USB e generoso pacote de segurança – são mais de dezessete itens, com destaque para o ABA, Active Brake Assist, que freia completamente o veículo ao identificar um obstáculo à frente. E oferece como opcional pacote multimídia com tela sensível ao toque de sete polegadas, volante multifuncional, além de câmera de ré, para auxiliar nas manobras.

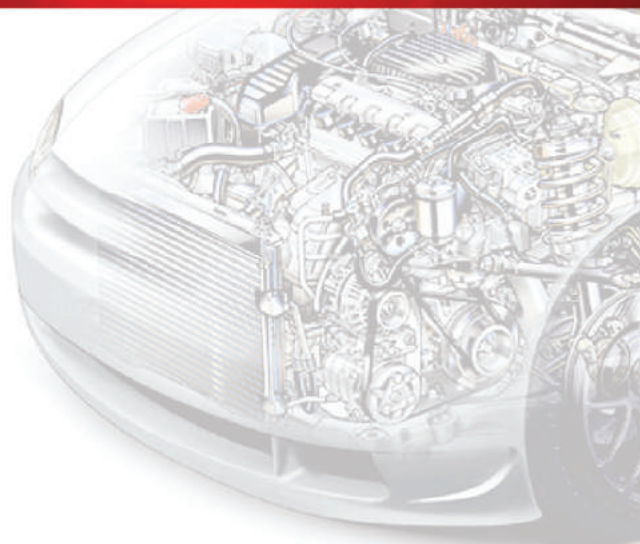
Mas a estrela no estande da Mercedes-Benz é mesmo o novo Actros, fruto de parte do investimento de R\$ 1,4 bilhão aplicado pela Mercedes-Benz: cabine totalmente reformulada e agora em linha

com a vendida na Europa. O modelo ganha versão inédita na família, 4x2, dedicada a transportadores de cargas grandes com pouco peso, que se juntará às versões 6x2 e 6x4, que podem usar motor de 480 cv ou 510 cv.

Todas as versões da nova geração são equipadas com câmbio automatizado G291 Powershift 3. Segundo a Mercedes-Benz a transmissão colabora para redução de consumo de até 12% desta geração na comparação com a anterior, pela sua maior capacidade de selecionar a marcha ideal para o motorista e por causa dos três novos modos de condução: economy, standard e power. Contribuiu também com o consumo a redução de peso, que em algumas versões chega a 400 quilos, graças a mudança de alguns materiais usados na produção e de alguns componentes, como eixos e suspensão.

IZZOGROUP

O SEU EVENTO ACONTECE AQUI



UMA AGÊNCIA DE COMUNICAÇÃO
ESPECIALIZADA EM EVENTOS
PARA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA.

Entregamos a solução completa para o seu evento!

Gestão de campanhas de marketing, criação e produção de eventos de networking, congressos e reuniões corporativas, lançamentos de produtos e criação de conteúdos.

www.izzogroup.com.br
contato@izzogroup.com.br

IZZO

Pelos lados da Volkswagen Caminhões o destaque é versão 4x4 do Delivery 11.180, em busca do frotista que procura uma opção de caminhão leve para operações mais extremas, como em fazendas e em usinas de geração de energia. Equipado com motor Cummins ISF 3.8 o caminhão ganhou reforço nos eixos traseiro e dianteiro, fornecidos pela Dana, e pneus de uso misto.

As vendas começarão no primeiro semestre de 2020 para o mercado brasileiro e está nos planos exportação para América Latina.

Além disso novo acabamento interior da linha Constellation, sua linha vocacional da grife Robust e novos integrantes e funcionalidades no extrapesado MAN TGX, como a opção de suspensão pneumática. E reforço da alcunha DLX na linha Delivery Express, os comerciais leves produzidos

em Resende, RJ, em busca de linguagem mais próxima do pequeno empreendedor, que hoje vai atrás de picape, furgão ou utilitário de outras marcas.

A Scania usa a mostra para começar a receber pedidos para seus caminhões da nova geração movidos a gás natural. A produção começará em dezembro e as entregas em março.

Custo 30% a 35% superior ao diesel mas economia de 15% por quilômetro rodado, ou recuperação do investimento em três anos e meio.

A PSA aproveita o evento para mostrar o Peugeot Boxer versão minibus, utilitário leve com capacidade para transportar até quinze passageiros, por R\$ 159,7 mil, e o modelo-irmão Citroën Jumper, R\$ 179,5 mil. Bancos distribuídos em três fileiras de três lugares cada e uma fileira com quadro lugares. ■



Divulgação/PSA

AUTO DATA

Empresarial

140

CUMMINS

Nova geração de motores a gás oferece alta eficiência energética com emissão bem próxima a zero.

142

ZF

Sistemas mecânicos inteligentes permitem manobras, frenagens e trocas de marchas independente da interferência humana.

A SUSTENTABILIDADE DOS MOTORES A GÁS

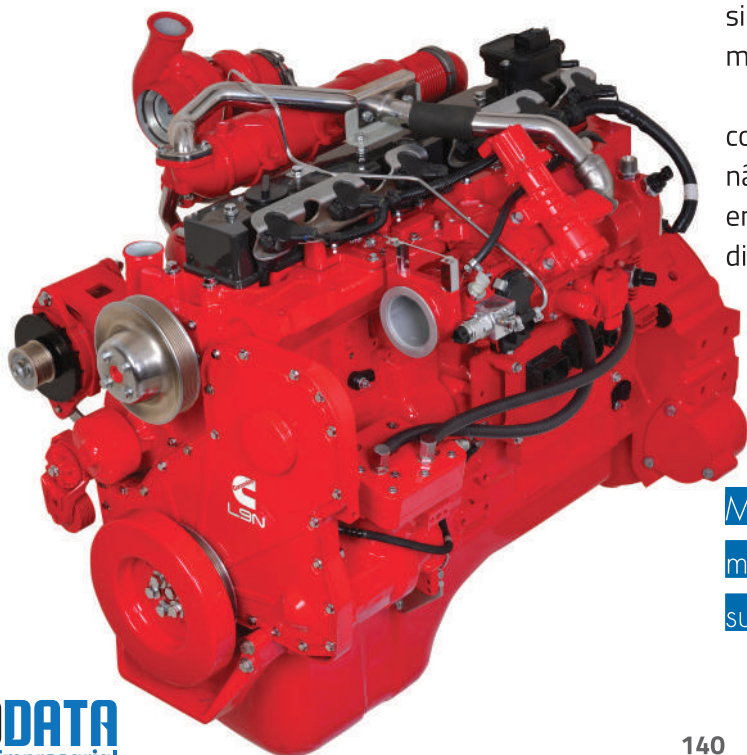
É possível reduzir drasticamente a emissão de poluentes com investimentos bem mais baixos do que os necessários para a implantação da eletrificação.

Grandes montadoras dos Estados Unidos, Europa e América Latina apostam no gás como a melhor e mais viável alternativa para redução das emissões de CO₂. Especialmente para a realidade brasileira, que tem potencial para ser autossuficiente tanto na produção de gás natural como de biogás, o desenvolvimento de motores movidos a gás pode ser

econômica e energeticamente mais eficiente que se direcionar esforços à eletrificação.

“Motores a gás são incrivelmente limpos e eficientes. Com abundância crescente de gás, essa é uma tecnologia já madura e requerendo investimentos em infraestrutura mais simples que o da eletrificação. Esses propulsores são uma excelente solução para muitos clientes e mercados, inclusive o Brasil”, diz Luis Pasquotto, presidente da Cummins Brasil.

A fabricante de motores Cummins, que completa neste ano um século de existência, não está advogando em causa própria. A empresa há algum tempo atua e desenvolve diversas tecnologias voltadas à eletrificação.



Motores a gás:
mais eficiência e
sustentabilidade.



Mas acredita que, no curto e médio prazo, o gás seja a alternativa mais interessante para se atender leis mais severas de emissão de poluentes e, também, sob o ponto de vista econômico, seja uma alternativa mais atrativa.

A empresa lidera as vendas de motores a gás no mundo. São mais de 80 mil engenhos movidos a este combustível da marca em atividade em todo o planeta. Recentemente a Cummins forneceu para o governo chileno um motor a gás L9N Near Zero, considerado um dos motores a combustão interna mais limpos do mundo, para equipar um ônibus na capital do País. É a primeira vez que o equipamento da Cummins a gás natural é utilizado em uma aplicação fora dos Estados Unidos.

O motor Cummins L9N emite 90% menos de NOx do que o exigido no atual padrão norte-americano da Agência de Proteção Ambiental (EPA). O motor emite 0,02 g / bhp-h contra 0,2 g / bhp-h que é o limite da legislação Americana (EPA).

Com 320 cv e torque de 1.356 Nm, o L9N será utilizado como propulsor do ônibus urbano (com capacidade para até 101 passageiros) que vai circular por Santiago, capital do Chile. Comparado aos modelos a Diesel, o motor a gás proporciona redução de 80% na emissão de partículas, 90% de óxidos de nitrogênio (NOx) e 70% de emissão dos gases de efeito estufa, contribuindo positivamente para baixar os índices de poluição ambiental.

Na Fenatran deste ano, maior evento do setor de veículos comerciais da América Latina, que acontece de 14 a 18 de outubro, a Cummins vai expor alguns motores a gás especialmente desenvolvidos para equipar caminhões e ônibus. São os produtos da série ISL G, motores desenvolvidos e projetados para operarem no Brasil com esta fonte alternativa de combustão. No total, são sete plataformas diferentes de motores a gás para ônibus e caminhões que variam entre 5,9 e 12 litros e potências com potências que vão de 195 e 400 cv. 

PENSO, LOGO ÁJO

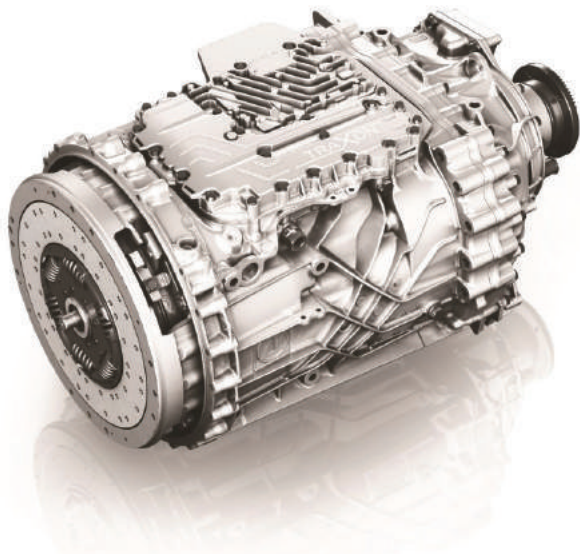
Sistemas mecânicos inteligentes, responsáveis pela ação dos veículos e preparados para a condução autônoma já estão disponíveis no Brasil.

Uma vez que a ciência proporcionou aos veículos capacidades extraordinárias como “ver” (por meio de câmeras, radares e sensores) e “pensar” (valendo-se de supercomputadores) nada mais natural que eles também sejam capazes de agir. Assim, a tecnologia automotiva poderia até fazer um trocadilho com a célebre frase do filósofo René Descartes, de “penso, logo existo” para penso, logo ajo.

Nos mais recentes lançamentos de cami-

nhões no País, montadoras preconizam que seus veículos são suficientemente inteligentes a ponto de interpretar a topografia e demais condições da estrada para executar automaticamente as trocas de marchas oferecendo uma condução mais eficiente, segura, econômica e ambientalmente correta.

A inteligência embarcada nos novos caminhões também detecta e entende situações de risco, alerta o motorista em tempo hábil e, caso nenhuma providência seja tomada, o computador de bordo assume o controle e envia sinais para mecanismos inteligentes que, independente da vontade do motorista, assumem a responsabilidade de reduzir marchas, frear moderada ou bruscamente e até, se for necessário, desviar de obstáculos.



Transmissão TraXon: inteligência
nas trocas de marcha.



O objetivo primordial é oferecer à humanidade mobilidade com zero acidente e zero emissão. A ideia é, gradual e inteligentemente, delegar às máquinas a responsabilidade pela condução segura dos veículos. E, por meio da eletrificação, zerar a emissão de CO₂.

Para isso já são desenvolvidas tecnologias automotivas que contemplam os três principais verbos da mobilidade do futuro: ver, pensar e agir. Verbos que são a base de desenvolvimento das tecnologias ZF na atualidade, e que, na sua concepção, são levadas a executar à risca suas funções.

Mas alguém tem que colocar a “mão na massa”. O resultado se reflete em diversos sistemas mecânicos inteligentes e integrados que permitem transmitir ou reduzir a força dos motores por meio dos sistemas de transmissões, conduzir e frear o veículo, além de entregar conforto e estabilidade por meio dos eixos, da suspensão e de vários outros componentes.

O Innovation Truck da ZF é um exemplo notável de como a alta tecnologia pode per-

mitir que veículos possam tomar decisões por conta própria. Esse caminhão é capaz de enxergar e entender diferentes situações, tanto de trabalho como de risco e executar, de maneira autônoma, as manobras necessárias, sempre prezando a segurança. O ato de desviar, reduzir a velocidade, parar ou mesmo acelerar dentro de ambientes controlados como, por exemplo, terminais de carga, são atributos dos imprescindíveis sistemas mecânicos controlados por centrais eletrônicas inteligentes.

Muitos desses avançados sistemas, inclusive, já estão disponíveis ao mercado brasileiro. A moderna transmissão TraXon (a mesma que equipa o Innovation Truck) interpreta as condições de rodagem e sabe qual a marcha correta para cada diferente situação. Ela conversa com o sistema de GPS para saber com antecedência qual ação deve ser tomada, levando em consideração a topografia e rota que vem pela frente. Se os veículos de hoje em dia são capazes de ver e pensar, logo também são capazes de agir! ◀

VW CONFIRMA INVESTIMENTOS DE R\$ 2,4 BILHÕES EM SBC

A Volkswagen confirmou investimentos de R\$ 2,4 bilhões que serão utilizados em suas fábricas paulistas – unidades Anchieta e São Carlos – até 2020. O anúncio foi feito por Ralf Brandstätter e Pablo Di Si, respectivamente COO Global e presidente para a América Latina da VW, ao governador do Estado, João Doria, e ao prefeito de São

Bernardo do Campo, Orlando Morando, em Wolfsburg, na Alemanha. O valor faz parte do pacote de R\$ 7 bilhões programados até 2020, que inclui desenvolvimento de novos modelos e modernização das fábricas. A Anchieta, que atualmente produz Polo, Virtus e Saveiro, produzirá a partir do ano que vem um modelo inédito desenvolvido pela

engenharia brasileira. A VW o classifica como um cupê urbano, uma espécie de variação do Polo com ares de utilitário esportivo.

O novo veículo será montado sobre a plataforma MQB e será equipado com um novo sistema de infotainment também desenvolvido pelo time de engenheiros brasileiros.

FIAT BETIM EXPORTA CABEÇOTES PARA A ITÁLIA

A unidade de produção de powertrain do Polo Automotivo Fiat em Betim, MG, começou a exportar cabeçotes para a fábrica de Termoli, Itália. A empresa investiu cerca de R\$ 2 milhões para adequar as linhas de usinagem, que agora passarão a operar em três turnos para atender ao contrato que prevê o

envio de 100 mil unidades até 2020. A fábrica de powertrain de Betim tem capacidade para produzir 460 mil cabeçotes por ano. De lá saem, também, os motores Fire, Fire EVO e Firefly, além das transmissões C-510 e C-513. A unidade recebe R\$ 500 milhões em investimento para começar a produzir, em 2020,

os motores Firefly Turbo e tornar-se o maior polo de motores e transmissões da América Latina, com capacidade para 1,3 milhão de unidades por ano. Na Itália os cabeçotes serão usados na produção dos motores 1.4 Fire EVO Tetrafuel e Benzina, que equipam os modelos Lancia Y e Fiat Panda, Qubo e 500.

TOYOTA INVESTIRÁ R\$ 1 BILHÃO EM SOROCABA

A Toyota anunciou que investirá R\$ 1 bilhão na fábrica de Sorocaba, SP, para a produção de um novo modelo que será lançado no mercado brasileiro em 2021 e que demandará a contratação de trezentos colaboradores. O parque de fornecedores construído ao lado do

terreno, que abriga onze empresas, também deverá atrair novos investimentos e gerar novos empregos. Em nota a empresa ofereceu poucos pormenores acerca do novo modelo que, segundo a Agência AutoData apurou, será um SUV compacto, para competir em um

segmento no qual a Toyota ainda não participa. A fábrica de Sorocaba, que produz as famílias Etios e Yaris, será ampliada – o projeto inicial já previa essa possibilidade, de acordo com a empresa. A capacidade de produção, hoje, é de 108 mil unidades/ano em dois turnos.

MAGNETI MARELLI AGORA É SÓ MARELLI

A partir de 1º de outubro Calsonic Kansei e Magneti Marelli adotarão de forma oficial a marca única Marelli, conforme anunciado em maio e dando sequência à operação de aquisição do braço de autopeças

do Grupo FCA pelo conglomerado japonês por € 6,2 bilhões. Por aqui todos os nomes serão alterados: Marelli Cofap do Brasil, Marelli Sistemas Automotivos Indústria e Comércio Brasil e Marelli Indústria

e Comércio de Componentes Automotivos. A companhia unificada opera mais de 170 instalações e centros de P&D na Europa, América do Norte, América do Sul e na região da Ásia Pacífico.



Divulgação/Toyota

TOYOTA: BRAUN

Roberto Matarazzo Braun assumiu o cargo de diretor de Relações Governamentais e Regulamentação Veicular da Toyota do Brasil. Sucedendo Ricardo Bastos, que deixou a empresa. Formado em Engenharia Mecânica pela FAAP e com MBA em Relações Internacionais pela USP, acumula experiências em Mercedes-Benz, VW e Audi, onde foi diretor de relações governamentais, além de Anfavea e ABVE, Associação Brasileira de Veículos Elétricos. É sua segunda passagem pela Toyota, onde esteve de 2004 a 2016.



Divulgação/Toyota

FCA: CORASSA

Roger Corassa assumiu a Diretoria de Desenvolvimento de Rede para a América Latina da FCA. Sucedendo Tai Kawasaki, que deixou a empresa. 45 anos, graduado em Administração de Empresas, com pós-graduação em Marketing e especialização em gestão de redes de distribuição. Chegou à Fiat em 1994, como assistente de vendas. Desenvolveu carreira até tornar-se diretor de Operações Comerciais, respondendo pelas vendas varejo das marcas Fiat, Jeep, Chrysler, Dodge e RAM. Antes diretor comercial Banco Fidis.



Divulgação/CNH Industrial

CNH INDUSTRIAL: QUEIROZ

José Queiroz é novo diretor de marketing da unidade de negócios Aftermarket Solutions da CNH Industrial: responsável pela estratégia comercial no pós-venda das seis marcas do Grupo para América do Sul. Há 11 anos na empresa, foi diretor comercial de peças para a Case IH e Case Construction no Brasil e também de diretor comercial de máquinas Case IH para os mercados importadores da América Latina. Formado em engenharia elétrica e ciências contábeis pela PUC-MG, a Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais.



Divulgação/Volvo Cars

VOLVO CARS: OCHIAI

Ricardo Ochiai, que há três anos e meio ocupava a gerência nacional de vendas da Volvo Cars Brasil, assumiu a diretoria comercial, sucedendo a João Oliveira, que se transferiu para a Citroën. Formado em Publicidade e Propaganda pela PUC São Paulo, com MBA de Gerência em Marketing pela ESPM. Dezesesseis anos de experiência em vendas e marketing e passagens por Panasonic e Siemens. Se reportará diretamente a Luis Rezende, presidente da Volvo Car Brasil e América Latina.



Divulgação/Bosch

AEA: BOTELHO

Besaliel Botelho, CEO da Robert Bosch para América Latina, assumiu a presidência da AEA, Associação Brasileira de Engenharia Automotiva, para o período 2019-2020, sucedendo a Flavio Sakai, que pediu afastamento alegando ampliação de funções como diretor da Harman. Botelho objetiva fortalecer a AEA, 35 anos de importância capital na evolução da engenharia automotiva brasileira. Botelho está na Bosch desde 1985 e já atuou em diversas áreas como engenharia, desenvolvimento de produto e vendas técnicas.



Divulgação/Volvo

4TRUST: FUSCO

Solange Fusco, ex-diretora de Comunicação Corporativa do Grupo Volvo América Latina, abriu empresa de comunicação e relações públicas, a 4trust, sediada em Curitiba, PR. Tem como sócios Alessandra Buier, Dante Lago e Savio Moreira. Fusco é formada em Relações Públicas e Jornalismo pela Universidade Federal do Paraná. Atuou na Volvo de 1990, em comunicação interna, até fim de 2018. Foi eleita pela Aberje Personalidade do Ano em Comunicação Empresarial em 2004 e esteve na lista de Comunicadores do Ano em 2016.

“Detran adverte: educação para o trânsito começa na porta da escola.”

Título de press-release distribuído pelo Departamento Estadual de Trânsito de São Paulo por ocasião do Dia Nacional do Trânsito, 25 de setembro.

“As mulheres estão migrando demais para os SUVs compactos.”

Ary Jorge Ribeiro, diretor de vendas da Kia Motors do Brasil.

“A Jac Motors vai reescrever a história da mobilidade urbana no Brasil.
Não, não é exagero.”

Sergio Habib, em mensagem de áudio distribuída via WhatsApp a jornalistas para convidá-los a evento de lançamento de veículos elétricos em São Paulo.

“Nosso objetivo está concluído.
Agora entra uma etapa de entendimento entre as duas empresas.”

João Dória Jr., governador do Estado de São Paulo, durante anúncio de intenção de compra da fábrica da Ford em São Bernardo do Campo pelo Grupo Caoa.

“Novamente o prefeito, e agora junto com o governador,
tenta tirar vantagem da luta dos trabalhadores e do Sindicato dos
Metalúrgicos do ABC. Esse investimento é produto de acordo
entre VW e Sindicato, realizado nos últimos anos.”

Wagner Santana, presidente do Sindicato, no Facebook, sobre anúncio VW de aplicação de
R\$ 5 bilhões em fábricas paulistas até 2020 e produção de um novo modelo em São Bernardo do Campo.

18%

foi o índice de redução na concessão de renovações ou novas habilitações para motoristas profissionais após a obrigatoriedade de exame toxicológico em 2016, segundo o Denatran.

6 000

unidades do Volkswagen T-Cross serão exportadas do Brasil para o México até o fim deste ano, segundo a fabricante.

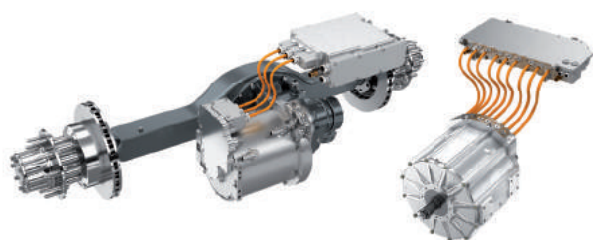
4,7%

foi o índice de queda nas vendas de veículos elétricos na China em julho, último dado disponível, na comparação com o mesmo mês do ano passado, segundo a CAAM, a Anfavea chinesa.



**LIGADOS
NA e-MOBILIDADE**

**Dana.
Paixão e excelência,
as forças que movem
a energia à frente.**



A liderança global no fornecimento de sistemas de transmissão e de propulsão possibilita que a Dana seja, hoje, a única indústria com capacidade de produzir todos os componentes básicos de um sistema de e-Drive completo e totalmente integrado. São mais de 20 anos de experiência em eletrificação e inovação em mecatrônica, somados ao compromisso com a engenharia de excelência e à paixão por inovação, para oferecer soluções que garantam seu sucesso nesta nova era.

NOVO CHEVROLET ONIX PLUS. AS DEFINIÇÕES DE CARRO FORAM ATUALIZADAS.



3 ANOS
DE GARANTIA

Enquanto uns se acostumam, a gente se reinventa. O Novo Chevrolet Onix Plus chegou para atualizar tudo o que você espera de um carro. Com tecnologia Wi-Fi* de série, carregador de celular sem fio, motor turbo, acabamento premium, faróis dianteiros tipo projetor e assistente de estacionamento automático, ele tem tudo o que sua vida pede. Daqui pra frente, você vai atualizar as suas definições de carro.

FIND NEW ROADS™

chevrolet.com.br/carros/onix-plus

CHEVROLET 



No trânsito, dê sentido à vida.

Os veículos Chevrolet estão em conformidade com o Proconve - Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores. SAC: 0800 702 4200.

*Wi-Fi Embarcado é um serviço prestado pela Claro S.A.