

AUTODATA



From the Top
Luis Pasquotto,
da Cummins

FINANCIAMENTOS BATEM RECORDE

Maior volume de crédito da história, juros e inadimplência em baixa e apetite dos bancos em alta: o crédito automotivo nunca viveu momento tão bom – mas isso não significa que representará outra vez o papel de mola propulsora do mercado



CONGRESSO AUTODATA 2020
Otimismo moderado, confiança renovada

SEGURANÇA VEICULAR
Carros nacionais se destacam no Latin NCAP

PRÊMIO SAE DE JORNALISMO
AutoData vence categoria Mídia Impressa

Delivery Express.

Não é só um caminhão.
É sob medida para você crescer.



**Conforto de carro.
Capacidade de carga de caminhão.**

> Habilitação categoria B

> Sem res



trição de circulação

> Baú de fábrica



**Caminhões
Ônibus**

EVENTO
CONGRESSO AUTODATA
PERSPECTIVAS

20

Elite da indústria automotiva nacional abrilhantou o tradicional Congresso AutoData Perspectivas: para 2020 sentimento geral é de otimista.

VEÍCULOS
TESTE DE IMPACTO

26

Veículos produzidos no Brasil avançam na pontuação do ranking de estrelas do Latin NCAP para crash-tests

MERCADO
FINANCIAMENTOS

30

Bancos nunca emprestaram tanto para compra de veículos – mas nem por isso o mercado terá uma alavanca automática para aumentar as vendas

EVENTO
RECONHECIMENTO

36

Mercedes-Benz aproveita Fenatran para entregar prêmio aos fornecedores e compartilhar satisfação com o lançamento do novo Actros

EVENTO
FENATRAN

40

Fenatran 2019 representou plenamente a recuperação do segmento de veículos comerciais no País: clima bastante animado, vendas idem.

TENDÊNCIAS
PESQUISA

44

Pesquisa inédita na América do Sul, analisada com exclusividade mostra que o futuro do mercado automotivo é promissor para a faixa de consumidores de 18 a 24 anos

MERCADO
TECNOLOGIA

48

Participação dos híbridos e elétricos ainda é extremamente tímida nas vendas totais, mas profusão de lançamentos quer mudar esse quadro

IMPRENSA
RECONHECIMENTO

52

Revista **AutoData** levou o prêmio principal da categoria Mídia Impressa do 13º. Prêmio SAE Brasil de Jornalismo

AUTODATA
 Empresarial

54 ARTEB

Aos 85 anos de idade, a fabricante nacional de faróis e lanternas é sinônimo de inovação em iluminação automotiva.

56 CUMMINS

Atenta ao futuro da propulsão para comerciais, Cummins conta com todas as alternativas possíveis para o Brasil e o mundo.

58 FASTPLAS

Com agilidade, flexibilidade e co-design, Fastplas foi reconhecida pela Mercedes-Benz como melhor fornecedora do ano.

60 NEO RODAS

A fabricante de rodas de alumínio já dobrou de tamanho e agora alça voos mais ousados em parceria com grupo colombiano.

62 AGÊNCIA AUTODATA NEGÓCIOS

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

65 AGÊNCIA AUTODATA GENTE

8

LENTEs

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

12

FROM THE TOP

Luís Pasquotto, da Cummins, conta da difícil travessia da crise até o futuro do diesel

38

AD PERGUNTA

Elegemos mensalmente um tema e convidamos um especialista para responder

66

FIM DE PAPO

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

Boas notícias em profusão

Por Marcos Rozen, editor

Nesta **AutoData** procuramos, sempre que possível, trazer boas notícias para o leitor, acompanhadas de nossa análise: investimentos, inovações tecnológicas, conjuntura econômica ou industrial etc. Na edição deste mês podemos incluir neste rol nossa matéria de capa, que mostra que a oferta de crédito para o setor automotivo nunca foi tão abundante, ainda que isso não vá necessariamente representar uma alavanca para o aumento do mercado interno.

Também cabe neste contexto outra reportagem exclusiva a abordar pesquisa inédita na América Latina indicando que, sim, a compra de um carro ainda faz parte da lista de desejos dos jovens de 18 a 24 anos da região, por mais que se diga o oposto.

Mas neste último mês vivemos situação inversa: nós é que recebemos uma boa notícia. **AutoData** recebeu o prêmio principal da categoria Mídia Impressa do Prêmio SAE de Jornalismo, dedicado exclusivamente à área de mobilidade e um dos mais importantes reconhecimentos da imprensa especializada em transportes. Dividiram o palco conosco publicações do calibre de Autoesporte, Jornal do Carro e Quatro Rodas.

Acreditamos ser este um exemplo do resultado de nosso trabalho árduo e por vezes bastante tortuoso, complexo e até, consciente ou inconscientemente, dificultado em algumas oportunidades. Trata-se de busca que tem por única e exclusiva finalidade oferecer informação específica do setor automotivo que não se encontra em nenhuma outra publicação, seja pelo empenho de nossa redação em conseguir material inédito seja por nosso enfoque analítico e aprofundado diante de fatos conhecidos.

O certo é que nos sentimos lisonjeados e, por mera justiça, fazemos questão de dividir esse prêmio com quem mais nos importa: você, leitor.



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 Bednarski, Eduardo Laguna, Sergio Quintanilha **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR e divulgação **Capa** Natee Meepian/Shutterstock.com **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

LANÇAMENTO

TRUCK&BUS



AutoData apresenta Truck&Bus

Acompanhando este mercado do ponto de vista da economia e negócios nos últimos 27 anos, AutoData sempre observou uma demanda importante: a necessidade dos transportadores para encontrar, em um só ambiente, todas as informações dos caminhões vendidos no País.

Assim, fomos um dos pioneiros ao lançar Guias de Caminhões e de Ônibus, ferramentas importantes para os negócios nos tempos em que o offline reinava.

Com o advento do mundo digital AutoData pretende seguir na dianteira

Apresentamos o **Truck&Bus**, primeiro portal brasileiro dedicado à informação e comparação técnica de todos os caminhões, ônibus e vans, vendidos no mercado nacional.

TRUCKBUSAUTODATA.COM.BR

ANUNCIE

(11) 5189-8900

midiakit.truckbusautodata.com.br



FERRAMENTA INOVADORA

- * Nesta plataforma o usuário terá como comparar mais de 180 modelos diferentes de caminhões. Em 2020 estará disponível toda informação para comparação dos chassis de ônibus e suas aplicações.
- * Com 27 anos de estrada, AutoData passa a oferecer ao cliente uma ferramenta inovadora que vai ajudar na escolha da melhor opção para o seu negócio.
- * Com isso criamos uma interface de mídia direta de vendas para as montadoras e todas as empresas que atuam no mercado de veículos comerciais.

UM MERCADO RELEVANTE

- * As riquezas do País são transportadas em sua grande maioria pelos caminhões
- * Atualmente são quase dois milhões de caminhões em atividade
- * 35% pertencem a transportadores autônomos
- * 65% são administrados por empresas especializadas
- * São 111 mil empresas transportadoras
- * Idade média da frota das empresas: 11,8 anos
- * Idade média dos autônomos 17 anos

Fonte: ANTT

TRUCKBUSAUTODATA.COM.BR



NA TERRA DE LALO SCHIFRIN

Executivos argentinos em ação no Brasil fizeram ar de mofa para a vitória da dupla Fernández-Kirschner. Claro: executivos de empresas transnacionais apreciam muito mais o troar do neoliberalismo econômico e tornam-se tristemente lacônicos, burocraticamente protocolares, com o populismo em alta. Agora, com pouca ênfase, propõem uma certa "agenda econômica positiva". É razoável, pois o momento pede um pouco de paciência com relação ao que acontecerá. A maior expectativa é sobre novo plano econômico que centre seus obuses no fim do desemprego visando exatamente à criação de empregos... e aí os executivos argentinos até sorriem um pouco.



Por Vicente Alessi, filho

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

LOUCOS DA ANFAVEA

Era uma daquelas tardes de tempo ameno e calma na recepção da sede da Anfavea, com entrada pela avenida Indianópolis, em São Paulo, quando entrou um homem sobraçando a uma caixa de papelão. Havia ali dentro, disse, partes e componentes de automóveis, e ele queria, a qualquer custo, falar com alguém da Fiat. Não se sabe ao certo qual era a encrenca, mas o personagem que interrompia a tranquilidade que pairava queria, porque queria, falar com alguém da Fiat e, a este, simplesmente devolver as peças.

LOUCOS DA ANFAVEA 2

Foi informado que ali, naquele endereço, não funcionava a Fiat e sim entidade que a representava mas que, infelizmente, não recebia nem correspondência nem malotes dirigidos à empresa. E aconselharam-no a entrar em contato com a montadora por vias ordinárias, os Correios por exemplo, utilizando o endereço de sua sede. Diante da impossibilidade de resolver o seu problema o homem simplesmente largou a caixa no chão e partiu. Para nunca mais ser visto.

SAÍDA À ESQUERDA

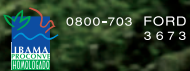
O mercado de veículos do Paraguai tem sido motivo recorrente para rodas de conversas de executivos da indústria automotiva. Estima-se, por exemplo, que aquele país represente um mercado potencial de 70 mil veículos/ano, o que poderia ajudar a incrementar o atual nível das exportações de automóveis produzidos aqui. Essas exportações de automóveis nacionais poderiam, segundo executivo de uma montadora ouvida por **AutoData**, ser uma alternativa ao que anda acontecendo no mercado vizinho: consumidores estariam importando veículos com origem na Ásia configurados para mão inglesa, mais baratos, que obrigam à busca de oficinas habilitadas para que seja realizada a conversão.

INVASÃO NA ARENA

Não foi em Waterloo, exatamente, mas durante o Arena ANTP – congresso de mobilidade urbana realizado no fim de setembro em São Paulo, no qual executivos da indústria versavam versos e loas sobre o combustível HVO e seus milagres em motores de caminhões – que aconteceu a sorradeira invasão. Vozes se calaram, rostos se entreolharam, apreensivos, suspiros delataram falta de ar quando, pelo flanco esquerdo do palco, apareceu Napoleão, imponente, altivo mercê de sua proporção atarracada. O invasor, beligerante potencial, no caso, era um cachorro da raça pug que trazia em sua coleira um crachá no qual estava grafado o seu nome – seria uma homenagem ao general corso? Anfiteatro reconhecido, tão logo recuou, por fim, a palestra seguiu.



SUPERE DESAFIOS AO LADO
DE QUEM VOCÊ CONFIA.



NO TRÂNSITO, DÊ SENTIDO À VIDA.

Saiba mais em:
ford.com.br/ranger



CARRO À MODA NASSER

A forma é descrita assim: chassi tubular em aço, padrão para homologação internacional, carroceria em fibra de vidro com componentes em fibra de carbono, motorização central-traseira com tração traseira, peso estimado em 750 kg, criação do designer industrial João Paulo Melo, formado pela Faculdade de Belas Artes de São Paulo. E do que se trata? No site www.nassertribute.com diz-se que se trata, o Projeto Nasser, de homenagem a José Roberto Nasser, "com design inspirado em antigos roadsters e clássicos que se consagraram nas pistas do Brasil e do mundo".



Divulgação/NT

CARRO À MODA NASSER 2

O jornalista José Roberto Nasser exercia seus conhecimentos no mundo dos veículos sem veleidades de fazer seguidores – ele apreciava, mesmo, bons amigos e boas amigas e uma vidinha solidária: fundou e foi presidente da FBVA, Federação Brasileira de Veículos Antigos, fundou o Museu do Automóvel de Brasília, onde morava, propôs a criação da placa preta como categoria de veículos colecionáveis, propôs a importação de veículos antigos com mais de 30 anos e a isenção do pagamento do IPVA para veículos com mais de 20 anos. Isto já o credenciaria, no mundo dos graxeiros, a receber este tributo, porém sua coluna De Carro por Ai, registrada em jornais e sites de todo o País, foi sua obra mais corrente e permanente: estava toda semana na mão de gente que adora carros. Morreu na madrugada de 8 para 9 de novembro, em 2018.

**CARRO À MODA NASSER 3**

De acordo com Melo o símbolo no capô foi inspirado pelas inúmeras gravatas borboleta que Nasser usava, também destacada em ilustração que assinava seus textos no De Carro por Ai. A ideia geral é Concept to Manufacture e o carro "é concebido visando a ser factível e a dispor de produção viável". O designer acredita em produção sob demanda – a partir de três unidades solicitadas o projeto vai para a linha de montagem –, utilizando fornecedores terceirizados para a manufatura de componentes exclusivos e componentes de mercado, como pneus, bancos e rodas.

Velocidade_



Agilidade e flexibilidade para juntos moldarmos o futuro.

A cada nova geração, novas formas de se locomover. A indústria automotiva está sempre em evolução, adaptando-se às novas tendências e comportamentos para oferecer meios de transporte cada vez mais modernos e sustentáveis.

A Gerdau também se reinventa e se molda a este novo momento da indústria automotiva para continuar sendo parte das soluções que construirão um novo futuro.

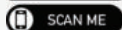


Parceria com o setor automotivo.

Manufaturada com toneladas de soluções e aços Gerdau.



Saiba mais:
gerdau.com.br/ofuturosemolda



GERDAU

O futuro se molda

MERGULHO PROFUNDO

Atual presidente da Cummins do Brasil e vice-presidente da Cummins Inc., Luís Pasquotto está na empresa desde 1992. Ali foi gerente de engenharia e também de marketing e vendas, além de diretor geral da unidade de negócios de motores na América Latina. É graduado em engenharia aeronáutica

pelo ITA com MBA em administração de empresas pela ESPM.

A ele coube guiar a empresa nos últimos anos, atravessando o duro período da crise no segmento de veículos comerciais e, mais recentemente, administrar o impacto repentino da saída da Ford do negócio de caminhões, para os quais fornecia motores.

Não bastasse isto ainda preparar o terreno para as profundas mudanças que se avizinham para o powertrain de caminhões e ônibus, com os elétricos começando a acenar por aqui e o gás tentando despontar como alternativa intermediária. Nessa entrevista exclusiva o executivo conta um pouco de tudo isso. Acompanhe.

A Cummins está comemorando 100 anos de sua fundação neste 2019. Há um segredo para esta longevidade?

Acredito que a empresa chegou a este marco por seus valores, exercitados para valer, na prática. Sobreviveu tanto tempo porque inova, se moderniza rápido, isso é parte da cultura da Cummins. Percebemos que o motor diesel foi a solução preferida dos usuários, mas isso agora está mudando, e de uma maneira que as soluções que atenderão aos clientes e à sociedade a partir de agora serão variadas, não serão únicas. Haverá pressão de legislações por menor emissão de carbono, dos clientes por menor custo operacional... e enxergamos isso. Engana-se quem pensa que a Cummins é uma empresa de motores diesel: não, ela é uma empresa de soluções para powertrain e energia. Essa é nossa estratégia. A Cummins não inventou o diesel, mas o popularizou, o aperfeiçoou muito. Não vamos abandoná-lo, haverá espaço para todas as tecnologias.

Daí vocês apresentarem na Fenatran o Repower, serviço de retirada do motor original de um veículo para colocação de um Cummins novo?

As coisas têm que andar concatenadas. A indústria tem que investir agressivamente na melhoria do meio ambiente. Do ponto de vista social não faz sentido lançarmos produtos ultra-limpos se no campo eles se misturam com produtos antigos: o ar que se respira é a mistura de tudo isso.

Como foi a travessia do período de crise no mercado brasileiro de comerciais?

Todos os mercados caíram, foi tudo junto: automotivo, fora de estrada, gerador, marítimo... Como para todas as empresas no Brasil foi um período difícil para nós, e ainda está sendo. Aconteceu tudo muito rápido, em 2014 esperávamos um ajuste fiscal independente da eleição da época, mas o que houve foi um desabamento. O Brasil errou o forecast, foi lá para baixo. O fundo do poço bateu umas três vezes. Era fundo falso. Procuramos alternativas e a Cummins sempre teve muita firmeza de propósito, a alta cúpula sempre deixou claro que não sairíamos daqui. Mas tínhamos que trabalhar em três pontos: manter ou aumentar participação de mercado, melhorar a eficiência e desenvolver pessoas e talentos. Não é fácil fazer os





“A indústria tem que investir agressivamente na melhoria do meio ambiente. Não faz sentido lançarmos produtos ultra-limpos se no campo eles se misturam com os antigos.”

dois primeiros juntos, mas conseguimos. Em ônibus saímos de 10% para 25% de participação, em geradores de 25% para 45%. No mercado de caminhões a Ford saiu e claro que vamos perder fatia com isso, mas até então estávamos crescendo nesse segmento também.

Houve ajuda financeira da matriz durante a fase mais aguda?

Discutimos muito com a matriz e reestruturamos radicalmente a operação. Primeiro unimos as operações da América Latina, incluindo México, o que nos ajudou. Mexemos em eficiência, fechamos armazéns externos e a fábrica da Emission Solutions, de pós-tratamento. Na parte operacional reduzimos custos. E mesmo durante esse período investimos em média R\$ 50 milhões ao ano em manufatura 4.0. Seguramos os engenheiros, pois uma área onde não podemos perder capacidade é em tecnologia. Fizemos um acordo e por um tempo eles passaram para a folha de pagamento da matriz, trabalhando para eles, como em tecnologia Euro 6 para China, Índia e Europa. Agora eles já estão treinados para fazer o mesmo no Brasil.

A notícia do fim da produção de caminhões Ford os pegou de surpresa ou já era esperada?

Foi no susto, da noite para o dia. Tínhamos nossos planos de risco, de contingência, toda empresa tem. Até imaginamos que a Ford pudesse sair do mercado quando da chegada do Euro 6, mas não assim de repente, da forma como aconteceu. Pegou todo mundo de surpresa, não só nós, todos os envolvidos, até os trabalhadores da fábrica de São Bernardo do Campo. De nossa parte fizemos ajustes na fábrica, acertamos o quadro, tentamos mitigar isso mas uma hora foi inevitável. Desenvolvemos aplicações novas, algumas já lançadas e outras a chegar, e aumentamos a exportação de cabeçotes e blocos. A parte dos geradores



NOVA SPRINTER 100% PRA VOCÊ

Seja gentil. Seja o trânsito seguro.



Sistema Multimídia MBUX

Direção elétrica de série

Assistente Ativo de Frenagem - ABA



Você é 100% para o seu negócio. Sua van também tem que ser.

Para se dedicar 100% ao seu negócio você precisa de uma van que também pense 100% nas suas necessidades. Conheça a Nova Sprinter. Design inovador, mais robusta, mais segura e mais interativa. 100% pra você. Vá até um concessionário de veículos comerciais Mercedes-Benz do Brasil e faça um test drive.

 MercedesBenzVansBr  mbvansbr CRC: 0800 970 9090 | www.mercedes-benz.com.br/vans

Mercedes-Benz
Vans. Nascidas para rodar.



“O fundo do poço bateu umas três vezes. Era fundo falso. Procuramos alternativas e a Cummins sempre teve muita firmeza de propósito: a alta cúpula sempre deixou claro que não sairíamos daqui.”



nos ajudou, assim como o aftermarket. A Cummins é um negócio, tem várias fontes de receita, não é só uma fábrica de motores diesel em Guarulhos. Em termos de faturamento terminaremos 2019 melhor do que 2016 e 2017, mesmo que abaixo de 2018. Não é uma catástrofe. Daqui até o Euro 6 teremos várias novas aplicações e clientes, estaremos mais presentes do que hoje.

Mas em termos produtivos o que significa deixar de fornecer à Ford Caminhões?

Caímos 15% por causa da Ford em produção, mas no faturamento o impacto é bem menor do que isso. Para o ano que vem esperamos crescimento, um mercado mais forte, mais confiante. A produção de caminhões ainda vai crescer de 10% a 15% no ano que vem e acompanharemos este ritmo.

Alguma possibilidade de o Brasil errar o forecast de novo?

Estou otimista mas há receios. A Argentina é um, somos dependentes deles. A guerra comercial Estados Unidos-China pode trazer negócios para o Brasil em curto prazo, mas em médio prazo ninguém ganha com isso. Há o arrefecimento da economia mundial, dá um pouco de frio na barriga. Mas olhando só o Brasil a tendência é de melhoria, a aposta é de crescimento.

No que a empresa é diferente agora comparada com antes da crise?

Somos muito mais eficientes. Nos primeiros movimentos em busca de redução de custo achávamos que não havia mais de onde tirar. O estadunidense tem uma expressão que diz deep dive, de mergulhar fundo. Ao nível do mar não se vê nada e quando se mergulha há outro universo, e na indústria é a mesma coisa. Somos mais enxutos, mais ágeis, nossas linhas de produção estão modernizadas. O encolhimento melhorou os processos e as pessoas, nossa cultura está muito forte em excelência.

EXCELÊNCIA

Uma conquista compartilhada.

É com grande honra e satisfação que recebemos o **Prêmio Interação 2018/2019 Excelência em Qualidade** da Mercedes-Benz.

Integrar as soluções da Mercedes na linha pesada pelo Brasil e no mundo é motivo de muito orgulho. Nossa parceria e trabalho conjunto têm sido primordiais para termos alcançado e mantido a excelência pela qual somos tão reconhecidos. Continuaremos assim, crescendo e conquistando juntos.

**Isso é excelência,
isso é Schulz Automotiva.**



Estamos presentes nas linhas Atego, Actros e Axor.



SCHULZ

AUTOMOTIVA

Peças fundidas, usinadas, pintadas e montadas.



www.schulzsa.com

Como o senhor vê o futuro da motorização para comerciais no Brasil?

Ninguém duvida que a eletrificação virá, há muita coisa a acontecer, mas o motor diesel perdurará em vários nichos por vários anos. E isso se torna uma oportunidade para o Brasil. América do Sul e África ainda terão muito diesel. Aqui no Brasil a Cummins do futuro será bem diversificada, lá fora a nova divisão elétrica está crescendo, há mais de trezentas pessoas trabalhando ali, sendo duzentos engenheiros. Ainda está começando, mas será grande fonte de receita no futuro. Aqui a eletrificação acontecerá mais rápido nos centros urbanos, dada a autonomia. A aplicação será mais forte em cidades com rotas planejadas e curtas. Nos próximos dez anos o elétrico ainda não vai dominar, mesmo nesse cenário, por causa do custo, que ainda precisa cair mais. Se a legislação não obrigar a escolha será do cliente e mesmo aqueles que têm a sustentabilidade como bandeira farão um mix, pois todos precisam de retorno financeiro. Não temos pressa, não estamos afobados, estamos falando com montadoras aqui sobre isso. Poderíamos trazer protótipos: já temos lá fora. Mas só o faremos quando fizer sentido em eficiência e custo.

Alguma solução de meio-termo?

Nossa visão é a de que soluções como o gás são a melhor combinação no momento para o País. A tecnologia está pronta. É, sim, mais cara do que o diesel mas muito mais barata do que o elétrico. Temos gás abundante e a emissão é perto de zero. É uma ótima solução antes do elétrico. A cereja do bolo é um motor ultra-limpo, dez vezes abaixo do que exige a legislação americana, que é mais avançada do que a Euro 6. É uma boa solução intermediária.

Há exemplos de algumas empresas que geram sua própria energia para abastecer seus caminhões elétricos. Isso não ajuda a reduzir o custo?

“Até imaginamos que a Ford pudesse sair do mercado quando da chegada do Euro 6, mas não assim de repente, da forma como aconteceu. Pegou todo mundo de surpresa.”



Ajuda a acelerar o processo, e admiro o que estão fazendo. Mas nem todas as empresas têm essa capacidade financeira. E enquanto não tiverem, enquanto a tecnologia não der retorno financeiro, será difícil.

Ainda demorará muito tempo, então?

É difícil dizer. Não é coisa para dois, três anos. 2025 pode ser prazo razoável para automóveis, pois com a gasolina o comparativo é diferente, menos energia é necessária. Para os pesados a tecnologia ainda tem que evoluir bastante. Um ônibus elétrico precisa de 3, 4, 5 toneladas de bateria, são quarenta, cinquenta passageiros a menos. Talvez para o caminhão pesado existirá uma travessia direta para a célula de combustível. A velocidade é uma incógnita.

A Cummins opera um módulo de power-train na fábrica da VWCO em Resende. Aceitariam instalar motores elétricos nos caminhões?

Estamos sempre abertos, somos parceiros deles. A nossa operação de montagem lá não é fechada, não precisa ser um motor Cummins. Já trabalhamos com os MAN e MWM também. Seria uma expansão natural do módulo.

Há futuro para as empresas fornecedoras de peças para motores a combustão?

O diesel ainda será protagonista por muito tempo. Será menos nos leves, mas nos médios e pesados, caminhões e ônibus, fora de estrada, a maior fatia será do diesel e precisaremos dessa indústria. Sim, todo mundo está investindo, não só nós, e o mercado é o mesmo. Há eletrificação, hibridização, digitalização, automação... por mais forte que você seja é preciso haver um retorno para o acionista, não dá para pedir a ele que espere quinze anos. Não dá para fazer tudo simultaneamente. O Brasil não está sozinho, há países concorrentes na Europa Oriental e na própria América Latina. Temos que pegar essa

oportunidade e investir em eficiência e inovação.

O senhor vê algum risco de desindustrialização?

Na parte dos veículos comerciais dependerá da atitude do País, o que queremos. Se assumirmos que não haverá mercado poderemos perder nossa indústria, mas temos oportunidade de atrair novos investimentos para combustão, seja diesel, gás etc. Se fizermos um bom trabalho, de produtividade e eficiência, temos a possibilidade de tornar-nos grande polo exportador. A combustão não é uma tecnologia ultrapassada, perdurará se for adequada, de baixa emissão. Dá para ir além do Euro 6, e será uma ótima solução em muitas áreas do mundo.

“Ninguém duvida que a eletrificação virá, mas o motor diesel perdurará em muitos nichos por vários anos. E isso se torna uma oportunidade para o Brasil. América do Sul e África ainda terão muito diesel.”

E o mercado de geração de energia? Há boas perspectivas?

Somos líderes ou vice-líderes na maioria dos mercados da América Latina. Há um processo igualmente gradual. Precisamos evoluir em emissões, aqui não há lei para isso, estamos atrasados e é lamentável. A energia solar e a eólica estão avançando, e o gerador pode funcionar a gás também. Além disso estudamos o uso da célula de combustível para substituir um gerador. ■

ESPERANÇOSO 2020

Elite da indústria automotiva nacional brilhou no tradicional Congresso AutoData Perspectivas: para o ano que vem sentimento geral é de otimismo.

Não só o mais relevante como também o mais tradicional e importante do gênero no País, o Congresso AutoData Perspectivas reuniu em sua edição deste ano dezenas de profissionais de todos os segmentos, dos leves aos pesados, das máquinas agrícolas às motos, que apontaram números, índices e tendências, bem como suas respectivas análises para 2020.

Os quase 1 mil participantes dos dois dias do evento, realizado em outubro no Hotel Transamérica, em São Paulo, puderam desfrutar de um amplo leque de valiosas informações fornecidas por alguns dos mais importantes executivos do setor automotivo nacional – e não só para o ano que vem mas também para os seguintes.

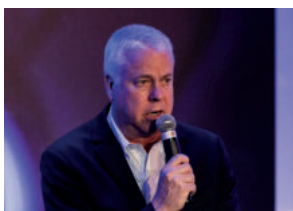
Confira a seguir algumas das principais declarações dos palestrantes.



Christian Cestanho

“A perspectiva para 2020 é de crescimento, considerando inflação sob controle e Selic nos patamares de 5% a 6%. É um cenário que retrata grande possibilidade de projetos serem desengavetados.”

Luiz Carlos Moraes,
presidente da Anfavea



“Temos um sentimento de otimismo realista. Acreditamos no potencial do mercado, reagindo pós-crise, a pior dos últimos 50 anos. Pequenos e médios empreendedores vão se beneficiar com a retomada do varejo.”

Christopher Podgorski,
presidente e CEO da Scania
Latin America



“A Mercedes-Benz está preparada para o crescimento em 2020, apostando forte no Brasil. Por isso investimos R\$ 2,4 bilhões e estamos prontos para acompanhar o crescimento que este País possivelmente trará para nós nos próximos anos.”

Philipp Schiemer,
presidente da Mercedes-Benz



“Estamos em um momento de retomada, ainda que distantes de onde deveríamos estar. Os leves dependem do varejo, onde observamos uma recuperação. Investiremos R\$ 1,5 bilhão até 2021, volume 50% maior do que nos últimos quatro ciclos.”

Roberto Cortes, CEO da
Volkswagen Caminhões e Ônibus



“A Renault do Brasil vem se transformando internamente e investindo em diversas frentes, o que tem garantido aumento de participação de mercado. Além disso buscamos ser referência em mobilidade sustentável.”

Ricardo Gondo,
presidente da Renault



“O ambiente econômico ainda é desafiador. O crescimento para o próximo ano, projetado em 2%, depende do desempenho econômico no restante deste ano e da real transmissão da redução da Selic para o crédito ao consumidor.”

Mauro Correia,
presidente da Caa Montadora



“Mais do que cravar números queremos defender tendências e estratégias. Estamos em um momento bastante propício para trabalhar em novas legislações. O compartilhamento ganha espaço, fortalecendo a ideia do leasing.”

Rogelio Golfarb, vice-presidente da
Ford para a América do Sul



“Qual é a indústria automobilística que se quer para o Brasil nos próximos vinte, trinta anos? Estamos nos preparando para um novo perfil de mercado, um novo perfil de consumidor. O futuro das concessionárias é digital e conectado.”

Pablo Di Si, presidente e CEO da
Volkswagen América do Sul



“Os recursos do Plano Safra deste ano devem acabar em dezembro ou janeiro do ano que vem, mas com a taxa Selic menor os bancos privados terão linhas mais competitivas, o que fará com que o mercado não tenha os mesmos problemas registrados esse ano.”

Rodrigo Junqueira, vice-presidente do
Grupo AGCO para América do Sul



“Houve um período de solução do mercado devido ao fim dos recursos disponíveis no BNDES. Acredito que os bancos privados terão taxas de juros mais atrativas e, com isso, o setor não sofrerá em 2020 com este problema.”

Thiago Wrubleski, diretor
de portfólio de produto
do Grupo CNH



“Começamos o ano esperando alta de 5% a 10% mas nos surpreendemos com o resultado. Agora esperamos expansão em torno de 20%. O setor continuará aquecido, mas o crescimento projetado poderia ser ainda maior.”

Massami Murakami, diretor de
estratégia e desenvolvimento
de rede da Volvo CE



“É preciso olhar para dentro, resolver a questão das reformas, fazer investimentos em infraestrutura para ganho de produtividade. Não pode que ser mais fácil abrir a economia e fazer acordos comerciais do que resolver as questões internas.”

Carlos Zarlenga, presidente da
General Motors América do Sul



“Esperamos daqui para frente observar aceleração em consumo, o que deve incentivar o mercado de leves nos próximos meses. Esperamos que a Argentina não piore.”

Marco Rangel,
presidente da FPT



“Pelas revisões das perspectivas para 2019 e o cenário da Argentina, que afetou vendas diretas e indiretas, teremos estabilidade este ano.”

Thomas Püschel, diretor da unidade
de negócios de reposição e marketing da MWM



“O crescimento poderá ser de um ou dois dígitos, mas ainda precisamos consolidar as expectativas das associadas. O que é certo é que 2020 será mais um ano de crescimento.”

Marcos Fermanian,
presidente da Abraciclo



“O mercado está aquecido e assim deve continuar em 2020. Mas acredito que ficará em torno de um dígito: o setor levará alguns anos para voltar a crescer dois dígitos novamente.”

Oscar Pires de Castro Neto, gerente comercial de
motocicletas da Yamaha Motor do Brasil



“Nosso otimismo é cauteloso, auxiliado pelos bons índices econômicos. O que podemos dizer sobre 2020 e os próximos anos é que acreditamos em crescimento constante e consistente.”

José Mauricio Andreta Júnior,
vice-presidente da Fenabrave



“A população voltou ao mercado e começou a se endividar. Claro que não é um cenário ruim, mas acaba sendo fato limitador. É preciso observar.”

Rodnei Bernardino de Souza, diretor de
financiamentos de veículos do Banco Itaú



“Este ano traz confiança para 2020. Acreditamos que será um bom ano, afinal temos R\$ 300 milhões contemplados somente em veículos leves para serem adquiridos.”

Edna Honorato, presidente
do conselho nacional da Abac



“Vamos demorar onze anos para recuperar o nível de 2013. O crescimento será significativo de 2019 até 2024, quando cresceremos 31% em automóveis, 20% nos veículos comerciais e 24% em caminhões.”

Gábor Deák, diretor e
conselheiro do Sindipeças



“As perspectivas são muito positivas também para a América Latina. Cedo ou tarde o que tem sido desenvolvido na Europa, como elétricos e célula de combustível, chegará também aqui.”

Marco Borba, vice-presidente de vendas e
marketing da Iveco Latin America



Nós oferecemos mais que
soluções padrões –
nossas soluções estabelecem
novos padrões.



Combustão



Híbrido



Elétrico

Oferecendo tecnologias do futuro que proporcionam maior economia de combustível, emissões reduzidas e grande desempenho. Como um fornecedor automotivo líder, e com o compromisso contínuo com a inovação, a BorgWarner fornece soluções ecologicamente corretas que melhoram o conforto de condução, o desempenho e a confiabilidade.

borgwarner.com

 **BorgWarner**

Faça revisões no seu veículo regularmente.



“A nossa projeção para o segmento premium é alta de 8% a 10% em 2020, e pretendemos acompanhar essa expansão.”

Aksel Krieger, CEO da BMW do Brasil



“Minha crença é a de que o segmento premium terá um crescimento modesto no ano que vem. Mas poderá ser mais forte, porque é uma faixa de mercado muito ligada ao desempenho da economia.”

Johannes Roscheck, presidente da Audi do Brasil



“A venda corporativa veio para ficar. Temos de nos preparar cada vez mais para esse canal.”

Fabricio Biondo, vice-presidente de comunicação, relações externas e digital do Grupo PSA América Latina



“Percebemos a oportunidade de produção local de um terceiro carro da Jeep, maior que os atuais, com três fileiras de bancos.”

Tania Silvestri, diretora do Brand Jeep para a América Latina



“Temos fila de espera de seis meses para nossos modelos híbridos à venda no Brasil, o Corolla e o RAV4.”

Miguel Fonseca, vice-presidente comercial da Toyota para a América Latina e Caribe



“Fiquemos atentos ao que está acontecendo lá fora e resolvamos nossa questão de competitividade. Só assim traremos mais investimentos das matrizes e geraremos mais empregos.”

Besaluel Botelho, presidente da Bosch A. Latina



“Estamos modestamente otimistas. Contamos com a melhora progressiva dos índices econômicos e a manutenção da oferta de crédito.”

Antônio Carlos Galvão, presidente da Eaton para a América do Sul



“Nossas perspectivas estão moderadas porque acreditamos que o crescimento acontecerá mesmo a partir do segundo semestre de 2020.”

Raul Germany, presidente da Dana



“Um ponto porcentual a menos de crescimento no mundo gera impacto no Brasil com menos um ponto porcentual também, regra de um para um. Menos crescimento fora, o mesmo ocorre aqui.”

Fernando Machado Gonçalves, economista do Itaú

REDE DE COOPERAÇÃO, PODER DE INOVAÇÃO.

Talentos múltiplos, profissionais de todos os lugares, treinados para responder a desafios locais e globais. O poder de inovação da Magneti Marelli vem da sua rede de cooperação e da habilidade de atender clientes em cenários sempre diferentes, no Brasil e no mundo.



MAGNETI MARELLI

Respeite a sinalização de trânsito.

CONSTELAÇÃO NACIONAL

Veículos produzidos no Brasil avançam na pontuação do ranking de estrelas do Latin NCAP para crash-tests

Os carros fabricados no Brasil são mais seguros do que aqueles produzidos em outros países, particularmente os da América Latina? A princípio, para responder a esta pergunta, bastaria comparar os resultados dos testes de impacto do Latin NCAP, mas o resultado real requer análise mais complexa.

O Latin NCAP já avaliou 44 veículos comercializados atualmente no Brasil, tanto nacionais como importados. O número seria de 47 se considerados Chevrolet Onix e Prisma, Fiat Argo e Cronos e Renault Sandero e Logan como modelos separados, como o são, mas o órgão os agrupa em um mesmo resultado.

"Já foi o tempo em que falar sobre acidentes e airbags era tabu", observa Cássio Pagliarini, consultor associado da Bright Consulting, com experiência profissional em três montadoras de grande volume. Segundo o consultor alguns frotistas não compram veículos com nota inferior a três estrelas – portanto a segurança já é um item definitivo para a venda, ao menos nesse caso.

Não por outro motivo quando o Chevrolet Onix, líder do mercado nacional, recebeu nota zero no teste realizado pelo Latin NCAP em maio de 2017 a GM providenciou melhorias estruturais no carro e o submeteu a um novo teste em janeiro de 2018, recuperando as três estrelas que obtivera no primeiro teste, de dezembro de 2014. A

diferença de notas ocorreu por causa da mudança do protocolo do Latin NCAP, que se tornou mais rígido em janeiro de 2016. Os testes realizados de 2010 a 2015 aparecem no site do Latin NCAP com estrelas azuis, enquanto os testes feitos a partir de 2016 são identificados com estrelas amarelas.

Este é o ponto primordial para responder à pergunta do primeiro parágrafo: não se pode colocar no mesmo pacote carros testados sob os protocolos azul e amarelo. Dois casos emblemáticos são o Volkswagen Up! e o Jeep Renegade: ambos conquistaram cinco estrelas na proteção para adultos sob o protocolo azul, equipados com apenas dois airbags. Para manter as cinco estrelas sob o protocolo amarelo precisariam estar equipados também com airbags laterais e controle de estabilidade.

Para o gerente de segurança veicular da VW, Paulo Morassi, "o nível de segurança dos carros VW fabricados no Brasil é equivalente ao dos modelos produzidos na Europa". Para ele o tema segurança veicular é cada vez mais valorizado pelos clientes.

Para o presidente da Anfavea, Luiz Carlos Moraes, "as notas melhores do Latin NCAP são resultado dos investimentos aplicados no desenvolvimento de novas tecnologias e sistemas de segurança".

AMARELOU

Feita a ressalva é possível afirmar que, sim, carros fabricados no Brasil têm melho-

res resultados nos testes do que os produzidos em outros países da América Latina.

Considerando o protocolo amarelo treze modelos obtiveram cinco estrelas na proteção para adultos: seis são fabricados no Brasil, Corolla, Golf, Jetta, Onix Plus, T-Cross e Virtus, dois no México, Jetta e Tiguan, e dois na Argentina, Cruze e Hilux. Porém dos treze um não conseguiu cinco estrelas na proteção para crianças, o Cruze.

Quase todos os modelos que conseguiram cinco estrelas, tanto para adultos quanto crianças, estavam equipados com seis ou sete airbags. As duas exceções foram Virtus e Polo, com quatro.

A superioridade da produção brasileira no quesito segurança também aparece quando analisados os modelos equipados com apenas dois airbags. Nesta configuração somente seis modelos obtiveram

Ranking Latin NCAP Protocolo Amarelo (2016 - atual)

	 Adultos	 Crianças	 Airbags	 Fabricação
Volkswagen Virtus	★★★★★	★★★★★	4	
Volkswagen Polo	★★★★★	★★★★★	4	
Chevrolet Onix Plus	★★★★★	★★★★★	6	
Volkswagen Tiguan	★★★★★	★★★★★	6	
Volkswagen Jetta	★★★★★	★★★★★	6	
Volkswagen T-Cross	★★★★★	★★★★★	6	
Toyota Hilux	★★★★★	★★★★★	7	
Toyota Corolla	★★★★★	★★★★★	7	
Volkswagen Golf	★★★★★	★★★★★	7	
Chevrolet Cruze	★★★★★	★★★★☆	6	
Fiat Toro	★★★★☆	★★★★☆	2	
Nissan Frontier	★★★★☆	★★★★☆	2	 
Nissan Kicks	★★★★☆	★★★★☆	2	
Toyota Etios	★★★★☆	★★★★☆	2	
Toyota Yaris	★★★★☆	★★★★☆	2	
Renault Captur	★★★★☆	★★★★☆	4	
Fiat Argo/Cronos	★★★☆☆	★★★★☆	2	 
Ford Ka	★★★☆☆	★★★★☆	2	
Renault Kangoo	★★★☆☆	★★★★☆	2	
Ford Ranger	★★★☆☆	★★★★☆	3	
Chevrolet Onix/Prisma	★★★☆☆	★★★★☆	2	
Volkswagen Fox	★★★☆☆	★★★★☆	2	
Renault Kwid	★★★☆☆	★★★★☆	4	
Peugeot 208	★★☆☆☆	★★★★☆	2	
Kia Rio	★★☆☆☆	★★☆☆☆	1	
Fiat Palio	★☆☆☆☆	★★★★☆	2	
Renault Sandero/Logan	★☆☆☆☆	★★★★☆	2	  
Fiat Mobi	★☆☆☆☆	★★☆☆☆	2	
Nissan March	★☆☆☆☆	★★☆☆☆	2	

Ranking Latin NCAP Protocolo Azul (2010 a 2015)

	 Adultos	 Crianças	 Airbags	 Fabricação
Honda HR-V	★★★★★	★★★★★	2	
Jeep Renegade	★★★★★	★★★★★	2	
Honda Fit	★★★★★	★★★★☆	2	
Honda City	★★★★★	★★★★☆	2	
Volkswagen Up!	★★★★★	★★★★☆	2	
Ford Ecosport	★★★★★	★★★★☆☆	2	
Hyundai Creta	★★★★☆	★★★★☆☆	2	
Hyundai HB20	★★★★☆	★★★★☆☆	2	
Renault Duster	★★★★☆	★★★☆☆☆	1	
Citroën C3	★★★★☆	★★★☆☆☆	2	
Renault Fluence	★★★★☆	★★★☆☆☆	2	
Nissan Versa	★★★☆☆☆	★★★☆☆☆	2	
Volkswagen Gol	★★★☆☆☆	★★★☆☆☆	2	
Kia Picanto	☆☆☆☆☆☆	★☆☆☆☆☆	0	

quatro estrelas, sendo cinco Made in Brazil: Captur, Etios, Kicks, Toro e Yaris. O sexto foi a picape Frontier, produzida na Argentina e no México.

AZUL É A COR MAIS QUENTE

Quando analisados os resultados do protocolo azul o cenário é parecido. Dos sete carros que obtiveram cinco estrelas no Latin NCAP seis são produzidos no Brasil: City, Ecosport, Fit, HR-V, Renegade e Up!.

O Brasil também lidera a lista dos carros que conseguiram quatro estrelas sob o protocolo azul, com três modelos contra um da Argentina e um da Colômbia: C3, Creta e HB20 ante Fluence e Duster, respectivamente.

O Latin NCAP ainda testa alguns carros com apenas um airbag ou mesmo sem nenhum, mesmo que no Brasil a legislação exija pelo menos dois. É o caso do Kia Picanto, fabricado na Coreia do Sul, testado sem nenhum airbag em junho de 2016 sob o protocolo azul. O resultado foi nota zero na proteção para adultos e uma estrela na proteção para crianças.

O Latin NCAP afirma que avalia as ver-

sões básicas de cada veículo considerando todos os mercados da América Latina e do Caribe. Assim basta que um único país nesta região venda o carro sem airbags para que ele seja testado dessa forma. Em nota o Latin NCAP acrescenta que "o fabricante terá sempre a opção de patrocinar o teste de uma versão melhorada sempre que decidir que essa versão se torne a padrão em todos os países".

E as montadoras estão respondendo bem, na opinião da Anfavea: "Os produtos aqui fabricados são equivalentes aos europeus e, no futuro, estarão ainda mais seguros", afirma Moraes. "Isso será possível graças ao Rota 2030, que trouxe um calendário de novas tecnologias".

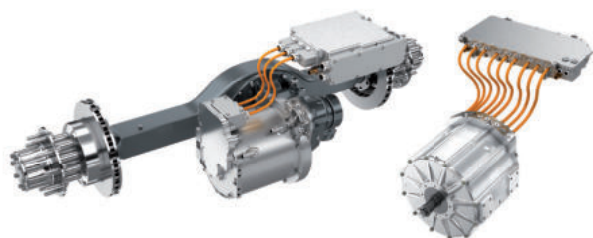
Mas, como quase tudo na indústria, entra no cálculo a questão dos custos, recorda Pagliarini, da Bright: "A proteção dos membros inferiores é o item mais caro na fabricação de um carro cinco estrelas".

Morassi, da VW, lembra que "a estrutura do veículo, com aços de alta e ultra-alta resistência e conformados a quente, são itens de grande investimento em veículos com nota máxima em crash-tests". ■



**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.

Após limpar das carteiras o crédito de má qualidade, remanescente de época em que automóveis chegaram a ser financiados em até seis anos com zero de entrada, os bancos voltaram à carga no segmento automotivo. E colocaram na praça o maior volume de financiamentos para aquisição de veículos que se tem registro até hoje: segundo o Banco Central o estoque de crédito passou pela primeira vez dos R\$ 235 bilhões.

A marca, registrada em setembro, foi puxada pelo salto nos financiamentos para pessoas jurídicas. A razão: os bancos surfaram na onda da crescente participação das vendas diretas e ao mesmo tempo ocuparam espaços deixados pelo fim das taxas subsidiadas do BNDES para empresas.

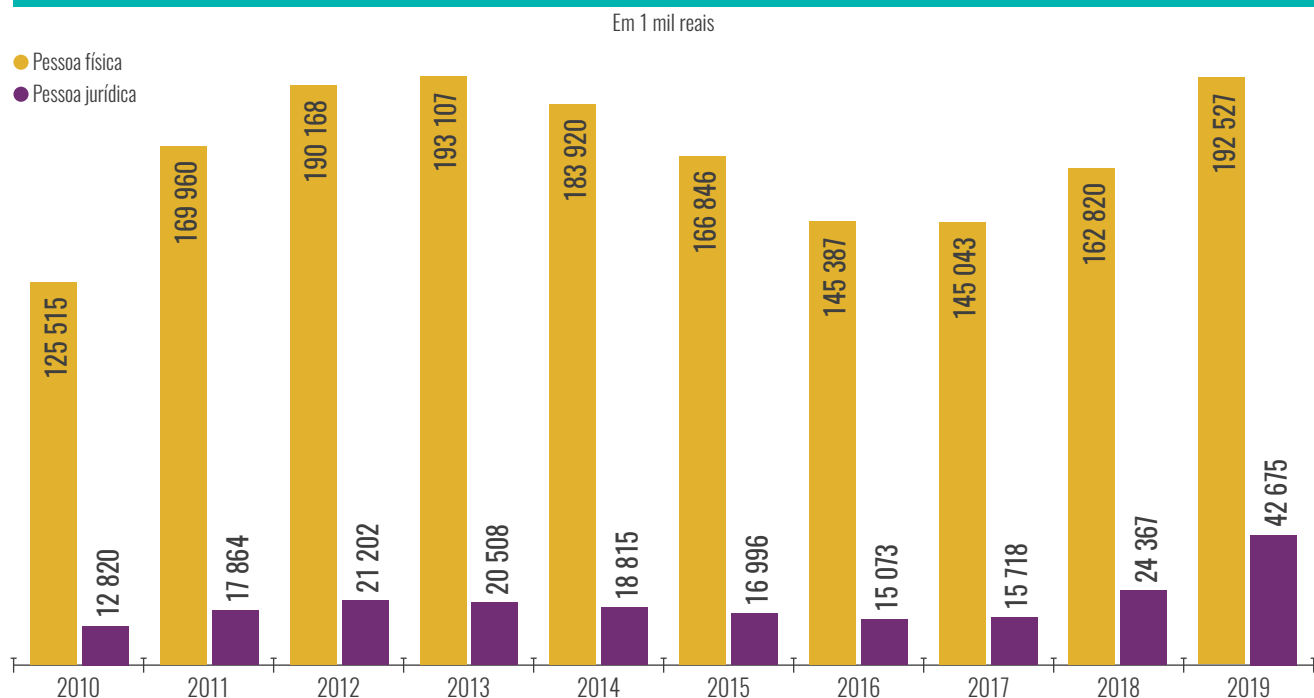
O saldo nessa categoria – que inclui autônomos como taxistas e produtores rurais – está perto do triplo de dois anos atrás. Em setembro, pela primeira vez na série histórica, já passava dos R\$ 42 bilhões.

CRÉDITO EM ALTA

Bancos nunca emprestaram tanto para compra de veículos: volume bateu recorde neste ano.



Estoque de crédito



Fonte: Banco Central. Novos e usados. Até setembro para todos os anos.

Já as operações envolvendo pessoa física, se não chegam à máxima histórica nem sobem na mesma velocidade, também não fazem feio ao avançar 33% desde 2017. Ao superar os R\$ 192 bilhões o estoque de crédito para este cliente exhibe hoje patamar que não se via há mais de cinco anos.

De acordo com executivos que acompanham o dia a dia das financeiras esses números, mais do que meramente acompanhar a demanda, refletem mudança no ambiente de competição no segmento, com a volta à arena dos bancos não ligados a montadoras.

O apetite pelo filão aumentou a partir do momento em que os bancos conseguiram equilibrar as carteiras, graças a rigor nas análises de crédito que trouxe tomadores com bom histórico de pagamentos.

Assim as taxas de inadimplência foram reduzidas a menos da metade de sete anos atrás, diminuindo o risco – o que por sua vez repercute agora em taxas mais competitivas, balanços financeiros positivos e aumento das concessões.

O maior foco das montadoras nas vendas diretas, dada a retomada mais lenta do varejo, também deu sua contribuição ao oferecer aos bancos a possibilidade de emprestar a um público com perfil de risco melhor do que encontravam, em média, nas concessionárias.

Hoje, além do recorde nas operações – apenas em novos empréstimos foram mais de R\$ 114 bilhões somente nos nove primeiros meses deste ano –, os bancos vêm diminuindo taxas e alongando prazos de financiamento como não se via há um bom tempo.

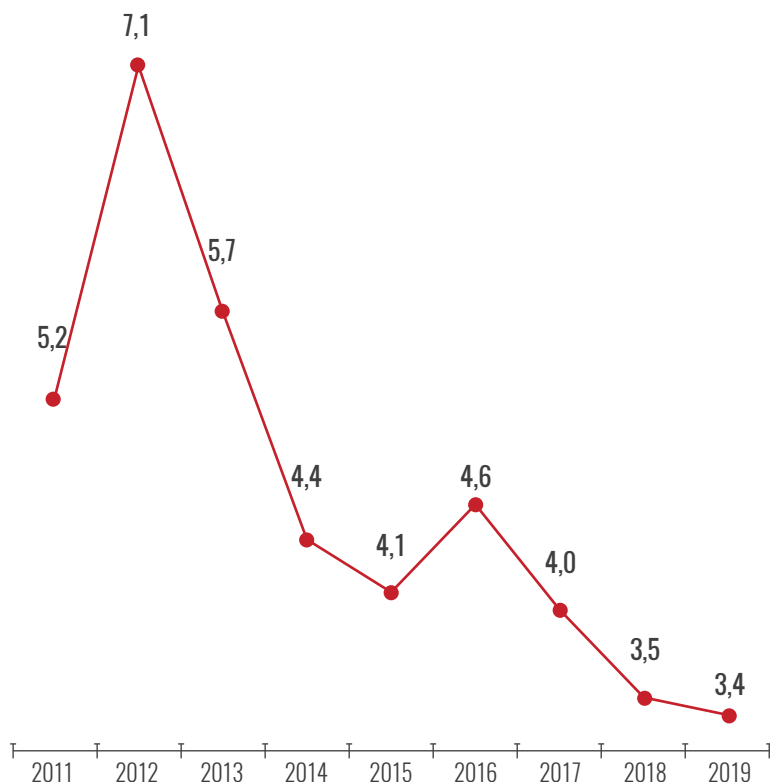
Ainda assim persiste nos revendedores a percepção de que a oferta de crédito continua restrita, reflexo de posição das instituições financeiras de rechaçar qualquer afrouxamento dos critérios de análise creditícia. Pois nada mudou com relação à seletividade de quem pode ou não pode receber o empréstimo: excluindo da conta consórcios e leasing, há quatro anos os financiamentos dos bancos representam menos da metade dos carros o KM vendi-



Nateo Meeplany/Shutterstock.com

Inadimplência

Fonte: Banco Central. Acima de noventa dias, pessoa física.



dos no País. Na fase de recordes nos emplacements, por volta de 2012 e 2013, os bancos financiaram 55% das vendas.

"As pessoas que solicitam crédito perderam o medo de assumir dívidas de longo prazo, mas, muitas vezes, ainda estão com sua situação financeira não resolvida", afirma Paulo Noman, presidente da Anef, associação que representa as financeiras vinculadas às montadoras. "Tem muita gente interessada em tomar crédito para comprar carro. O ponto é que a qualidade de renda não voltou de verdade."

De acordo com ele o índice de aprovação de financiamentos está atualmente ao redor de 70% das solicitações.

Nicola Tingas, economista-chefe da Acrefi, associação que abriga bancos e financeiras, observa que o escopo dos bancos dificilmente será ampliado para além dos tomadores capazes de apresentar boa disponibilidade de renda.

Tire uma selfie e leve seu carro

Por Redação AutoData

Desde o fim de outubro o Banco Pan adota a biometria facial como substituta da assinatura física em contratos de financiamento de veículos.

O procedimento já era usado desde abril para solicitações de empréstimo consignado.

O objetivo é facilitar a liberação do crédito – nas operações do consignado mais de R\$ 1 bilhão já foi concedido por meio da tecnologia, segundo o banco. Funciona assim: ao comparecer a uma loja do Banco Pan e efetuar uma simulação de financiamento de veículos o cliente recebe um link com as condições contratuais. Concordando com todos os requisitos basta adicionar uma selfie e enviá-la ao banco por meio de qualquer dispositivo com câmera, seja tablet, smartphone ou computador, para receber a aprovação.

"O processo ganhou mais rapidez e, agora, a aprovação da formalização digital levará em média 15 minutos, com tempo máximo de até uma hora", calcula Alex Moreira, diretor comercial e de produtos.

Para o executivo "a tecnologia reduz significativamente o risco de fraudes".

Pelos cálculos do banco a formalização digital corresponderá a 40% do total de contratações elegíveis do produto.

A adesão, aliás, não tem limite de idade: 50% dos clientes com mais de 60 anos já fizeram uso da moderna tecnologia.

**FORTALECENDO
O HOJE
RUMO AO
AMANHÃ.**

SOMOS A CLARIOS.

Antes Johnson Controls Power Solutions, a Clarios tornou-se um negócio independente e um catalizador para o progresso no armazenamento de energia.

O que não mudou é o nosso compromisso com você.

Como líder global em tecnologias inteligentes de armazenamento de energia, nossos produtos movimentam 1 em cada 3 veículos no mundo.

Nossos 16 mil funcionários desenvolvem, fabricam e distribuem o que há de mais avançado em baterias, para você não parar nunca.

Saiba mais em www.clarios.com

Heliar ⚡



CLARIOS

"A perspectiva de recuperação econômica traz um ânimo de que os clientes terão mais capacidade para quitar os empréstimos, mas, ainda assim, o banco precisa ser seletivo."

Para quem consegue preencher os requisitos o crédito ficou mais acessível. Nas concessionárias o prazo para pagar um 0 KM voltou a se aproximar dos 43 meses, a exemplo do que acontecia até 2014. E, ainda que esteja longe de acompanhar na mesma proporção os cortes que levaram a taxa básica de juros ao menor patamar da história, os juros médios cobrados nos financiamentos de automóveis para pessoa física tiveram recuo de 6 pontos percentuais nos últimos três anos.

Assim, e como não acontecia há seis anos, a taxa do crédito automotivo voltou a ficar abaixo de 20% ao ano, em média – a depender do perfil e relacionamento do cliente com o banco é possível finan-

ciar hoje a compra de um carro com juros mensais inferiores a 1%.

"Tirando os subsídios das montadoras, as taxas de hoje são as melhores da história", garante André Novaes, diretor da Santander Financiamentos. "Vejo os bancos mais interessados por esse mercado. Todos estão com balanços positivos e têm planos de aumentar as carteiras no segmento."

Como não pretendem tornar os critérios mais flexíveis o desafio será aperfeiçoar modelos de análise de crédito para trazer à base pessoas que têm dificuldade de comprovar renda como motoristas de aplicativos, por exemplo. A solução passa por aprimoramento do processamento de colheita de informações, com auxílio da tecnologia.

Para Novaes "os bancos sempre trabalharão para diminuir a inadimplência, mas podem buscar isso sem deixar de aumentar a base de clientes".

Dirigentes de entidades, executivos de bancos e economistas trabalham em consenso de que o crédito avançará mais no ano que vem. Da mesma forma há espaço para maior queda nas taxas: bancos como Caixa já programam para 2020 expansão de 14% da carteira de crédito automotivo.

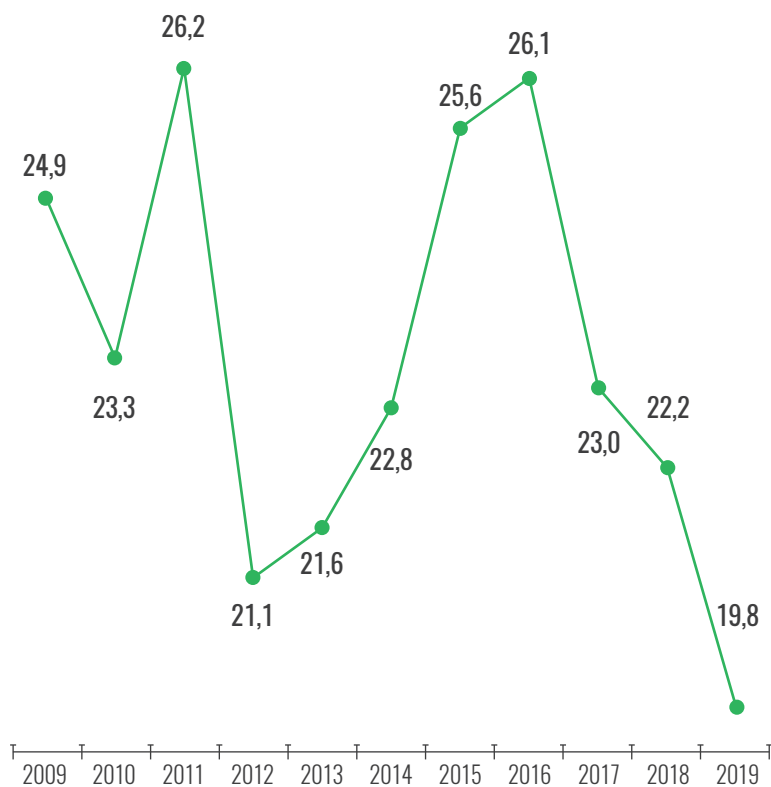
Isso deve ocorrer mesmo com a insistência da dificuldade dos bancos em retomar veículos em caso de calote, tema que segue ainda sem perspectiva de solução rápida. A condição paralela, porém, está bastante controlada: de forma inédita, a inadimplência das carteiras de veículos está abaixo de 3,5%.

"Os bancos das montadoras certamente seguirão novas quedas da Selic", diz Norman, da Anef. "Não há por que represar e certos ajustes também podem ser feitos nas estruturas de custo dos bancos. A tendência é que as taxas continuem caindo."

A questão que se coloca é qual será a intensidade dos dois movimentos: crescimento dos empréstimos e diminuição dos juros. A resposta dependerá da capacidade da economia de gerar emprego e renda, à medida que quanto mais esses indicadores subirem maior será o contingente apto a contrair empréstimos.

Juros

Fonte: Banco Central. Ao ano.





Simply amazing.

Novo Nissan LEAF



No trânsito, dê sentido à vida.



leaf/ara TBWA

NISSAN  INTELLIGENT MOBILITY
Zero Emission

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



/NissanBrasil



NissanBrasil



/NissanBrasil



@NissanBrasil

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



Innovation
that excites



Mercedes-Benz aproveita Fenatran para entregar prêmio aos fornecedores e compartilhar satisfação com o lançamento do novo Actros no País

A Mercedes-Benz aproveitou a Fenatran 2019, realizada no São Paulo Expo, para promover cerimônia de reconhecimento aos seus fornecedores: foi a 27ª. edição do Prêmio Interação e a 9ª. do Prêmio de Responsabilidade Ambiental.

“Este evento é muito especial para nossa equipe de compras. É um momento ímpar para reconhecer os fornecedores que mais se destacaram em 2018 e 2019 em quesitos como qualidade, logística, custos e tecnologia, além das categorias de materiais indiretos e serviços, e que,

por isso, merecem nossa homenagem”, enalteceu Matthias Kaeding, diretor de compras – o executivo, vindo da Alemanha, assumiu o cargo em outubro.

Para ele “os últimos anos colocaram à prova toda a competência, dedicação, flexibilidade, comprometimento e profissionalismo de cada um de nós. Acredito que para a maioria foi bastante desafiador e, por isso, agradeço a todos pela parceria”.

Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil, acrescentou que existem “muitos desafios a serem enfrentados, mas muito potencial para superá-los e



Divulgação/Mercedes-Benz

alcançar novas conquistas. Para isso, conto com o trabalho e a garra dos colaboradores e também dos parceiros. Juntos, somos mais fortes para atuar nos competitivos mercados do Brasil, da América Latina e de outros países para onde exportamos".

A fabricante fez uma correlação do evento com o lançamento do novo Actros, seu maior destaque no estande da Fenatran. Em discurso durante a cerimônia Schiemer lembrou que "muitos de vocês

trabalharam em diferentes momentos desse projeto, durante os últimos quatro anos, juntamente com nossas equipes". E assegurou: "O resultado final surpreende a todos".

Kaeding justificou a escolha do São Paulo Expo, bem como o período da Fenatran, para a entrega do prêmio: "Queríamos compartilhar com os fornecedores o quanto estamos orgulhosos do nosso novo caminhão". ■

27º. Prêmio Interação Mercedes-Benz

Excelência em Qualidade

**Kromberg & Schubert
Schulz**

Excelência em Logística

**lochpe Maxion
Michelin**

Excelência em Custos

**Maxiforja
Voestalpine Meincol**

Excelência em Tecnologia

**Modine do Brasil Sistemas Térmicos
S Riko Automotive Hose Tecalon Brasil**

Especial

Fastplas Automotive

Materiais Indiretos e Serviços – Excelência Operacional

Embalatec Industrial

Materiais Indiretos e Serviços – Excelência Comercial

Cosan Lubrificantes e Especialidades

Materiais Indiretos e Serviços – Especial

Construcone Engenharia e Construções

9º Prêmio de Responsabilidade Ambiental Mercedes-Benz

**Basf
Bridgestone
Henkel**



Christian Levin, COO e responsável por P&D da Traton

Nascido em 1967, é bacharel em negócios e administração e mestre em engenharia mecânica. Em 1994 iniciou carreira na Scania como trainee de administração. Atuou em diversos postos na fabricante sueca, incluindo diretor de marketing de produto e diretor geral da Italscania. Em 2010 foi nomeado Vice-presidente executivo e diretor de operações comerciais da Scania AB. De 2016 a 2019 acumulou a diretoria de vendas e marketing junto ao posto de VP.

1

O que chegará primeiro aos caminhões: direção autônoma ou eletrificação?

A indústria de veículos comerciais é muito avançada em termos de desenvolvimento tecnológico. As evoluções normalmente acontecem primeiro nos caminhões e ônibus para depois chegar aos automóveis. Já temos hoje pleno domínio destas duas tecnologias, mas entendo que tornaremos viável primeiro a eletrificação em razão das exigências ambientais cada vez mais intensas.

2

A direção autônoma ficará então em segundo plano?

Entendo que sim. Na direção autônoma continua sendo muito difícil garantirmos a operação com o nível extremo de segurança que todos necessitam. E como não podemos ainda garantir esta segurança, estaríamos colocando os operadores em risco, vez que eles têm que assumir a responsabilidade total sobre a utilização dos seus veículos, incluindo o risco de possíveis acidentes.

3

Pode nunca acontecer, então?

Vamos continuar desenvolvendo a tecnologia mas ainda, e por um bom tempo, em circuito fechado. Temos várias aplicações deste tipo, inclusive no Brasil. Nestes casos há total controle da atividade, como em mineradoras ou plantações de cana, por exemplo.

4 Como se dará o avanço na eletrificação?

A gestão da eficiência do uso da eletricidade será o ponto crucial do sucesso da tecnologia no futuro. Até este momento investimos pesado para construir caminhões e ônibus a diesel mais econômicos e eficientes. O mesmo acontecerá no ambiente da eletricidade: vencerá a montadora que alcançar de maneira mais rápida esta eficiência. O segredo está no desenvolvimento de parcerias e, principalmente, no avanço na criação de softwares.

5 Como está este desenvolvimento no Grupo Traton?

Entendemos este como o principal diferencial competitivo no mercado e por isso decidimos fazer internamente todo o desenvolvimento de controles. Mais de um terço dos engenheiros que hoje trabalham no Grupo Traton em todo o mundo atuam diretamente no desenvolvimento eletrônico destes softwares. Nosso maior desafio não é simplesmente construir um veículo eficiente, é integrar este veículo ao sistema logístico.



Mais que o dobro!

Fenatran 2019 representou plenamente a recuperação do segmento de veículos comerciais no País: clima bastante animado, vendas idem.

A Fenatran 2019 rendeu aos seus mais de 450 expositores R\$ 8,5 bilhões em oportunidades de negócios, nos cálculos da organização da mostra. Esse volume representa pouco mais do que o dobro da última edição, de 2017, e da expectativa inicial para este ano, que repetia a do evento anterior.

De 14 a 18 de outubro mais de 62 mil pessoas circularam pelo São Paulo Expo, montante 24% superior ao de 2017. Os visitantes fizeram mais de 2 mil test-drives com veículos Citroën, Mercedes-Benz, Peugeot, Scania e Volkswagen, que participaram da Fenatran Experience.

As rodadas de negócios promovidas com compradores brasileiros e estrangeiros geraram mais de R\$ 82 milhões em vendas em apenas duas manhãs, também segundo a organização.

Para a Anfir, que representa os fabricantes de implementos, foi a melhor Fenatran dos últimos tempos: seu presidente Norberto Fabris alegrou-se por observar que "desde as primeiras horas da feira percebia-se que o evento seria diferente [das edições passadas]".

A associação calcula que foram comercializados durante a feira cerca de quinze mil reboques e semirreboques durante a Fenatran, além de 620 carrocerias sobre chassis.

Já o presidente da Anfavea, Luiz Carlos Moraes, contou que "algumas fabricantes precisaram trazer mais vendedores para os stands e outras bateram a meta para o ano. É um excelente indicio, pois não existe compra de veículos comerciais se



não há uma boa expectativa com a economia do País".

Para Urubatan Helou, vice-presidente da NTC&Logística, "a maior atração foi o expressivo número de negócios gerados. Os transportadores vieram dispostos a comprar e compraram muito".

A VW Caminhões e Ônibus considerou sua participação na mostra como "para lá de positiva": celebrou mais de 1,2 mil test-drives em oito modelos, realizados

tanto na chamada Fenatran Experience, no próprio São Paulo Expo, quanto no Centro Paraolímpico, nas imediações, exclusivo da fabricante. Destaque para o e-Delivery, primeiro caminhão 100% elétrico oferecido para teste ao público na história da mostra.

José Carlos Spricigo, CEO da Librelato, classificou esta Fenatran como a melhor da história da empresa: "Esta edição superou nossas expectativas devido ao retorno



Divulgação/Volvo

da confiança no mercado, sinalizando uma retomada sustentável nos negócios". A Librelato calculou vendas de R\$ 200 milhões, com dois mil implementos comercializados, em especial semirreboques graneleiros e basculantes, para clientes brasileiros e latino-americanos – e ainda há mais oitocentas unidades em fase de fechamento de negócios.

Parecido foi o cenário na Volvo: estimou mais de R\$ 1 bilhão em negócios, somando-se venda de caminhões, planos de manutenção e serviços financeiros, como seguros e consórcio. "Nesse ano sentimos um otimismo ainda maior dos clientes, que estão vendo sinais positivos no mercado de transportes e decidiram

investir para renovar suas frotas", afirmou Alcides Cavalcanti, diretor comercial de caminhões.

Na Mercedes-Benz mal as portas do evento se abriram e os primeiros cinco Actros sem retrovisor externo – sistema denominado MirrorCam – foram vendidos de uma vez só. O comprador foi a Fagundes Construção e Mineração, maior frotista do modelo no Brasil e um dos maiores do mundo, com cerca de quinhentos destes caminhões extrapesados na garagem. E logo depois a M-B assinou contrato de venda com a Braspress para comercialização de quarenta furgões da Nova Sprinter, lançada na Fenatran.

Enquanto isso a Scania comemorava a venda de seu primeiro caminhão movido a GNV e biometano na Fenatran, um R 410 adquirido pela RN Logística, de São Paulo. O veículo será usado na rota São Paulo-Rio de Janeiro para transporte de produtos da francesa L'oreal. Pelas contas da fabricante o veículo proporciona redução de emissões de CO₂ que pode chegar a 15% se abastecido com GNV, e até 90% com biometano em comparação com o diesel.

Neste sentido a Fenatran foi vitrine também para lançamento do motor-conceito F1C da FPT, que pode funcionar com gás natural, etanol ou biometano. Para seu presidente Marco Rangel trata-se de uma ótima solução para redução de emissões no Brasil e na região: "Ainda é um conceito, porém totalmente viável para atender ao mercado local. Poderemos lançar em um futuro não muito distante". Outro motor-conceito foi o Cursor X, apto a trabalhar com bateria elétrica, gás natural e célula de combustível.

Também já projetando negócios futuros a Iveco mostrou na Fenatran a nova geração da Daily, igual ao modelo europeu, prometendo vendas aqui a partir de abril de 2020, segundo o diretor comercial Ricardo Barion, que antecipou: "O sistema multimídia permitirá que o motorista acione alguns comandos por controle de voz, além de compatibilidade com Apple CarPlay e Android Auto". ■



Divulgação/VWCO



Divulgação/Mercedes-Benz



Divulgação/Scania

EXCELÊNCIA RECONHECIDA

A Maxon Structural Components foi reconhecida pela Mercedes-Benz com o **Prêmio Interação 2018/2019 – Excelência em Logística.**

Este importante reconhecimento é **resultado de nossa busca pela excelência** no que fazemos, e do nosso compromisso com nossos clientes. Parceria que **agrega valor e satisfaz** o mais alto nível de exigência do mercado.

O nosso **muito obrigado a todos os envolvidos** em mais essa conquista!



O jovem sul-americano quer, sim, um carro

Pesquisa inédita na América do Sul, analisada com exclusividade por **AutoData**, mostra que o futuro do mercado automotivo ainda é promissor para a faixa de consumidores dos 18 aos 24 anos

Fala-se muito sobre a transformação na indústria automotiva, no modo de produzir os veículos, em novas alternativas de propulsão limpa e carros autônomos que têm deixado executivos ao mesmo tempo otimistas com o futuro e preocupados com o curto prazo. É que para viabilizar essa transformação são necessários caminhões de dinheiro em investimentos nessa nova fase. E de uns tempos para cá detectou-se uma mudança no padrão de consumo, principalmente dentre os jovens, cuja relação com o automóvel e as opções de mobilidade podem atrapalhar os planos desse futuro conectado e eletreficado. De forma objetiva: as vendas de veículos continuarão crescendo nas próximas décadas para financiar o futuro da indústria?

Tudo indica que sim. Porém, ainda paira alguma incerteza sobre quais serão as preferências e utilização dos serviços de mobilidade e dos veículos daqueles que entram na roda viva do consumo a partir de agora e, ao longo dessa jornada, deverão ser os potenciais clientes das montadoras.

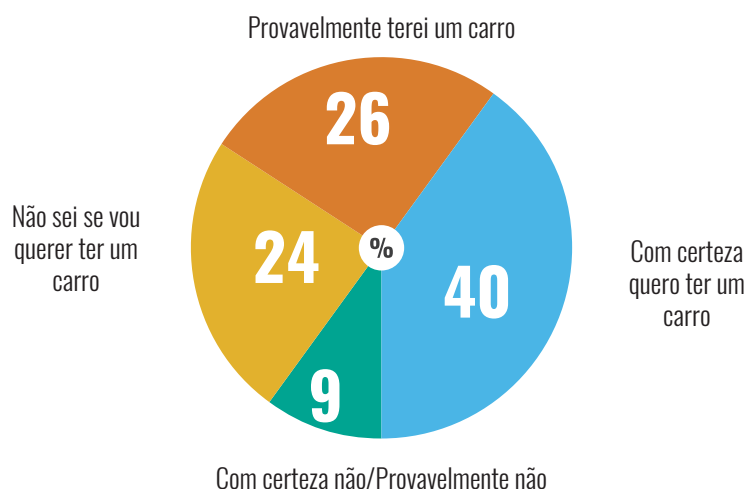
A boa notícia, segundo estudo inédito da Route Automotive com jovens de 18 a 24 anos da América do Sul, é que o carro ainda faz parte dos planos desse grupo de consumidores. "No Brasil e na América do Sul a compra de um automóvel é a terceira opção. A primeira escolha é investir e a segunda, pagar dívidas", explica Wladimir Molinari, um dos sócios da Route.

A consultoria de pesquisas especializada no setor automotivo faz parte da HSR, um grupo que reúne diversas empresas de análise para segmentos específicos – infraestrutura, comportamento humano, saúde, dentre outras. Além de Wladimir, Wilson Molinari e Bruno Viotto coordenaram a pesquisa que ouviu quase 1 mil jovens dos principais países da América do Sul.

AutoData obteve acesso exclusivo aos resultados da pesquisa, um documento enorme e que busca compreender as intenções deste público bem específico, sobretudo aqueles das classes sócio econômicas A e B. "A intenção é mapear o que a juventude pensa sobre sua participação na mobilidade do futuro."

Intenção de comprar um carro nos próximos três anos

Apenas para quem não possui carro próprio



Os dados mostram que na região há um enorme potencial para a indústria automotiva, à medida em que 52% das pessoas nessa faixa etária no Brasil não possuem um veículo. Na América do Sul esse percentual sobe para 67%. "Mais da metade da amostra que representa o perfil desse consumidor já tem o seu próprio automóvel ou usa o veículo da família. E a outra parte manifestou que deseja ter um veículo."

A PIOR É A MAIS USADA

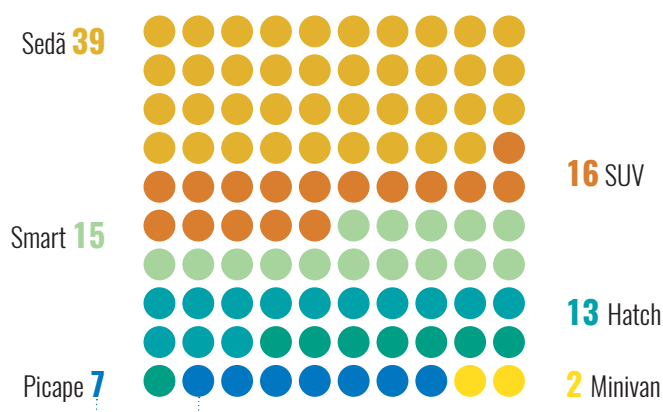
O estudo também buscou respostas sobre a utilização de outros meios de transporte utilizados pelos jovens de 18 a 24 anos. Não foi surpresa que o ônibus é a principal opção para ir ao trabalho ou para a escola, mesmo sendo o modal com a pior avaliação: 65% não recomendam o ônibus como a solução para seus deslocamentos diários.

O táxi e os aplicativos como Uber e semelhantes ocupam a segunda posição dentre as opções de transporte. Esses meios são preferencialmente utilizados para o deslocamento às baladas e barzinhos segundo 68% dos participantes da pesquisa na América do Sul. A maior adesão no Brasil foi na cidade do Rio de Janeiro, onde 42% dos jovens utilizam o táxi ou aplicativos.

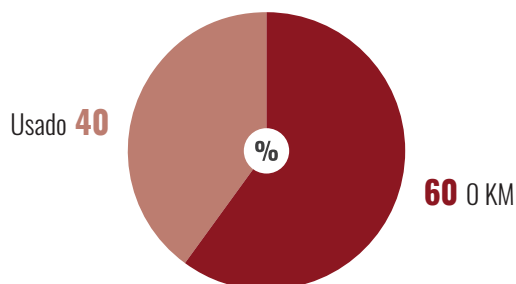
Aliás, os aplicativos ganham cada vez mais importância no leque de opções. 97% dos jovens já utilizaram ao menos uma vez um app de transporte particular e "a avaliação é extremamente positiva, o que indica a tendência de fidelidade do cliente com esse tipo de serviço".

Orientação no trânsito, deslocamentos longos, de uma cidade para outra, aluguel de patinetes, bicicletas e monitoramento do horário de chegada do ônibus no ponto onde a pessoa está são todos bastante utilizados pela juventude e seus serviços também foram muito bem avaliados na pesquisa. A análise dos especialistas é a de que esses serviços vieram para ficar mas, por enquanto, não necessariamente substituirão a utilização de veículo próprio ou compartilhado.

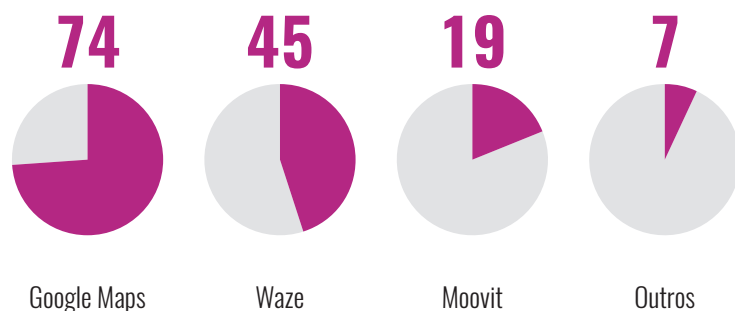
Tipo de carro que compraria (%)



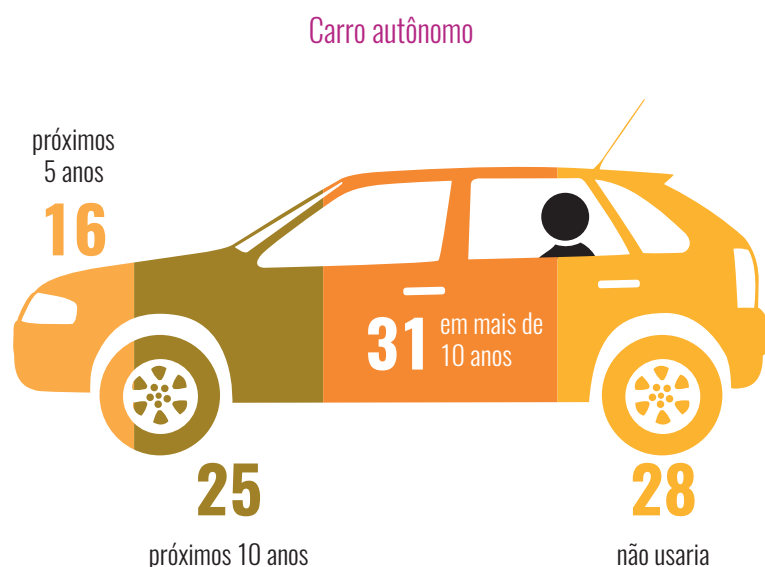
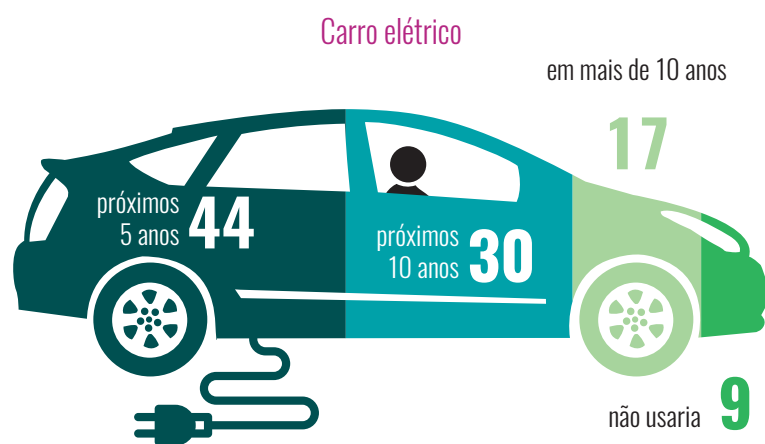
Novo ou usado?



Utilização de apps para trânsito/ orientação/transporte coletivo (%)



Futuro da mobilidade Você se imagina utilizando... (%)



Fonte: Route Automotive. Dados América do Sul

Essa última modalidade, a de veículos compartilhados, ainda é um tanto desconhecida do público. 60% dos jovens na América do Sul diz não conhecer esse tipo de serviço. Porém, dentre os 40% que já tiveram algum contato com os automóveis compartilhados, 60% responderam que considerariam trocar o carro próprio: "Essa opção é de 70% dos jovens no Chile e de 66% dentre as mulheres", aponta Molinari como os grupos que podem migrar mais rapidamente para esses serviços.

O futuro da mobilidade também passou pelo escrutínio da pesquisa e os resultados mostram que o carro elétrico já é um anseio do consumidor. Em dez anos 74% da amostra espera ter um veículo elétrico. Já os carros autônomos ainda estão longe dos sonhos dos jovens. Quase 30% responderam que jamais rodariam com um veículo que se dirige sozinho.

Uma das conclusões do estudo é que a tecnologia invadiu o mundo automotivo de tal forma que os consumidores já não conseguem mais viver sem eles. O Google Maps é o melhor exemplo dos novos tempos da mobilidade: ele é o mais utilizado porque oferece a possibilidade de conhecer os deslocamentos a pé, usando o transporte coletivo ou sendo guiado pelo trajeto enquanto dirige. "Esse tipo de serviço que facilita a vida é muito valorizado pelo público jovem."

Mas ainda é muito forte a manifestação daqueles que ainda não têm um automóvel em adquirir o seu nos próximos três anos. Alimentar o sonho do carro próprio ainda é bastante presente. A necessidade de utilizar um veículo nos momentos em que os serviços de mobilidade não são capazes de oferecer uma alternativa também é outro provável argumento que faz o jovem dizer na pesquisa que deseja um automóvel.

Essa é a primeira amostra do perfil do público de 18 a 24 anos. A expectativa da Route Automotive é confirmar essas tendências na próxima edição da pesquisa, que pode acontecer daqui a dois anos. Ou, até lá, perceber que tudo mudou na opinião do jovem consumidor. ■

Modine e Mercedes-Benz

"Excelência em Tecnologia".



Fotografia: Fernando Favoretto

EUGÊNCIA (11) 9 92864129



Durante a Fenatran 2019 tivemos a satisfação de receber da Mercedes-Benz o prêmio Interação: fornecedor que mais se destacou entre 2018 e 2019 na categoria "Excelência em Tecnologia" Sistemas de Troca Térmica.

Para nós da Modine do Brasil é uma honra receber esse importante reconhecimento, que reflete nosso empenho, profissionalismo, capacidade técnica e ética nas relações comerciais.

Sempre use cinto de segurança.



Divulgação/Caoa Chery

PARA SAIR DO ZERO VÍRGULA POUQUINHO

Participação dos híbridos e elétricos ainda é extremamente tímida diante das vendas totais do mercado nacional, mas profusão de lançamentos quer mudar esse quadro

Em 2019, até setembro, segundo dados da Anfavea, a soma das vendas de veículos híbridos e elétricos no mercado brasileiro alcançou 5 mil 436 unidades. O volume representa belíssimo avanço de 97,4% ante as 2 mil 754 do mesmo período do ano anterior e de quebra também significa recorde anual absoluto, mesmo faltando um trimestre para o fechamento do período: o melhor índice até então era o de 2018, que terminou em total de 3 mil 970 unidades.

Mas, observando-se a participação de mercado, nota-se que na prática esse estrondoso crescimento ainda é píffo em termos de representatividade: fatia de 0,3%, a menor das faixas de venda por combustível analisadas, perdendo para flex fuel, com 87,5%, diesel, 9,4%, e gasolina, 2,8%, também de acordo com a Anfavea.

Para tentar mudar o cenário este segundo semestre de 2019 tem se mostrado pródigo em lançamentos do segmento. E o resultado, ainda que os números ab-

solutos estejam absurdamente distantes da realidade do mercado total, já começa a aparecer: enquanto a média de emplacamentos de híbridos e elétricos do segundo trimestre foi de 454 unidades, a do terceiro trimestre saltou a 1 mil 26.

E tudo indica que este número irá crescer bastante até dezembro: só no início deste último trimestre diversas novidades para esta faixa de mercado até então com poucos representantes no País foram apresentadas, como o Caa Chery Arizzo 5e, o Chevrolet Bolt e o VW Golf GTE.

Não resta dúvida de que esses modelos são importantes para as montadoras não só em termos de marketing mas também para puxar para baixo os índices de eficiência energética, colaborando para as metas do Rota 2030. Mas também para os consumidores há alguns benefícios, mesmo que um gigawatt distantes do que oferecem países como China e Estados Unidos, além de mercados europeus.

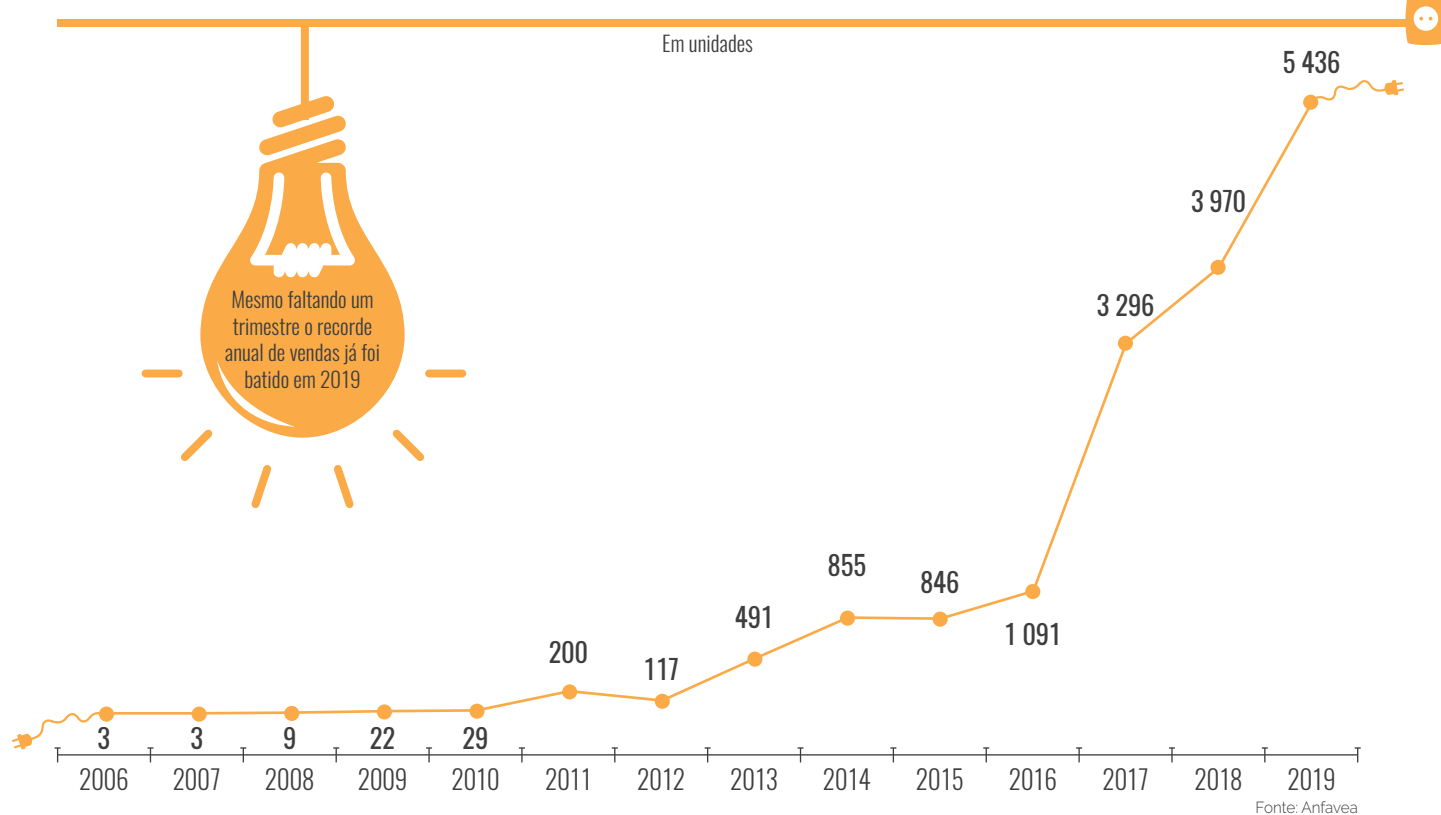
Morador da Capital paulista dono de elétrico, por exemplo, não está submetido ao rodízio. No Distrito Federal agora há isenção total do IPVA, regalia já concedida anteriormente também por Ceará, Maranhão, Pernambuco, Piauí, Rio Grande do Norte, Rio Grande do Sul e Sergipe. No Rio de Janeiro e no Mato Grosso do Sul os proprietários de elétricos e híbridos pagam apenas 50% do IPVA, assim como em São Paulo.

Dentro do próprio Rota 2030 este ano é o primeiro com redução de IPI: a alíquota dos elétricos caiu de 25% para 7% a 18%, dependendo da eficiência energética, enquanto a dos híbridos foi de 7% a 25% para 7% a 20%.

ALGUMAS NOVIDADES

Mauro Correia, presidente da Caa Montadora, diz que a fabricante quer expandir a oferta de modelos elétricos para os públicos B e C aqui: para ele haverá demanda nessas faixas no médio prazo.

Licenciamento de veículos híbridos e elétricos no Brasil





Divulgação/VW

O primeiro passo foi dado com o lançamento do Caoa Chery Arrizo 5e, importado da China – o modelo com motorização flex é fabricado no Brasil. Até o fim do ano a venda, por R\$ 160 mil, é exclusiva para frotistas, abrindo para pessoa física em janeiro.

O presidente da montadora, Márcio Alfonso, atesta que "o investimento para a produção local não é tão elevado: está nos nossos planos produzir [elétricos] aqui caso a demanda seja boa. Mas não temos um número mágico de unidades".

O Arrizo 5e será oferecido em seis concessionárias: São Paulo Capital, Curitiba, PR, Rio de Janeiro, RJ, Belo Horizonte, MG, Porto Alegre, RS, e Brasília, DF.

Enquanto isso a General Motors iniciou pré-venda via internet do elétrico Chevrolet Bolt, anunciado no ano passado durante o Salão do Automóvel. Mas só para 25 concessionárias distribuídas por São Paulo Capital, Campinas e São José dos Campos, SP, Rio de Janeiro, RJ, Belo Horizonte, MG, Brasília, DF, Curitiba, PR, Porto Alegre, RS, Florianópolis e Joinville, SC, Recife, PE, e Vitória, ES. A venda regular, nestas mesmas concessionárias, começará no início de 2020.

Importado dos Estados Unidos, ofertado a R\$ 175 mil – caso o cliente deseje

carregador rápido para sua residência, cobra-se mais R\$ 8 mil.

A fabricante vê três grupos em seu público-alvo: quem busca um carro adicional, quem já foi proprietário de um híbrido e quem busca alternativa a modelos a combustão na mesma faixa de preço.

"Desde o Salão do Automóvel recebemos mais de seis mil contatos de clientes interessados na compra do modelo. Foi uma espécie de termômetro para que pudéssemos nos preparar para as vendas regulares", afirmou Marcos Munhoz, vice-presidente.

E no comecinho de novembro a Volkswagen apresentou o Golf GTE, versão híbrida plug-in que combina emissão zero em trechos urbanos à reconhecida esportividade do modelo.

Porém as cem unidades importadas da Alemanha podem ser as únicas da sétima geração do hatch a rodar por aqui: o Golf de oitava geração na sua versão híbrida plug-in começa a ser produzido no ano que vem, descontinuando o modelo atual.

Mesmo assim o pacote de tecnologia que une o motor TSI 1.4 com elétrico de 75 kW, capaz de receber carregamento externo, apresenta novo patamar desta solução: a possibilidade de combinar, a depender do circuito, a potência e o torque dos dois motores. No modo puramente elétrico o Golf GTE pode rodar 50 km até exaurir a bateria e atingir a velocidade de 130 km/h. Uma série de combinações do uso dos motores no dia a dia proporciona uma autonomia de até novecentos quilômetros, segundo a VW.

O presidente Pablo Di Si enaltece "o primeiro VW com essa tecnologia no País", confirmando que é também o primeiro de seis novos híbridos ou elétricos que serão lançados aqui até 2023. "Tudo isso faz parte da estratégia global de eletrificação da marca, que recebeu 9 bilhões de euros em investimento."

A R\$ 200 mil o lote de uma centena de GTE será ofertado em apenas três concessionárias: Caraigá em São Paulo Capital, Servopa em Curitiba, PR, e Brasal em Brasília, DF.

NO CENTRO DO PODER

Pelos lados da Renault dezesseis Twizy foram incorporados à frota do Governo do Distrito Federal para uso por trezentos servidores, em sistema de compartilhamento – reserva via aplicativo desenvolvido pela FPTI, Fundação Parque Tecnológico de Itaipu.

A iniciativa foi bancada pela ABDI, Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, que investiu R\$ 2,1 milhões na aquisição dos Renault e em 35 postos de carregamento de bateria, produzidos pela WEG, que fornecerão ao governo em regime de comodato.

O projeto, chamado VEM DF, é o primeiro de uma série de iniciativas que a agência pretende desenvolver junto ao poder público, segundo seu presidente, Igor Calvet, ex-MDIC.

"Negociações estão encaminhadas com uma cidade do Nordeste e uma capital na região Sul. Começamos em Brasília esse experimento controlado que servirá para medir o potencial de economia que

a aplicação de modelos elétricos pode gerar".

Para Ricardo Gondo, presidente da Renault do Brasil, estímulos como esse para expandir o uso de carros elétricos são importantes – de janeiro a setembro a fabricante comercializou mais de cem modelos com propulsão elétrica para pessoas físicas e empresas.

Ao mesmo tempo, a empresa mede e testa o compartilhamento de veículos: além desta iniciativa há outras em São Paulo.

"Estamos testando vários modelos para, no futuro, ampliar o carsharing para todo o mercado."

E na Toyota, pioneira com o Corolla híbrido flex, só resta pedir paciência aos interessados: a fila de espera pelo modelo já bateu nos seis meses, segundo Miguel Fonseca, vice-presidente comercial. Vontade dos clientes para que o índice de participação total dos híbridos e elétricos nas vendas saia do zero, portanto, parece não faltar. ■



Divulgação/GM

Beca e Crachá dão o primeiro lugar a AutoData

Revista levou o prêmio principal da categoria Mídia Impressa do 13º. Prêmio SAE Brasil de Jornalismo

Os vencedores do 13º. Prêmio SAE Brasil de Jornalismo foram anunciados durante a Fenatran 2019 no estande da Mercedes-Benz, uma das patrocinadoras do reconhecimento.

Na categoria Mídia Impressa o vencedor principal foi **AutoData**, com a matéria *Beca e Crachá*, publicada na edição 357, de julho. Escrita conjuntamente por André Barros e Marcos Rozen, a reportagem exclusiva abordou parcerias de instituições de ensino com a indústria automotiva e mostrou os benefícios dessa união para a pesquisa e desenvolvimento.

A matéria completa, como publicada originalmente na revista, pode ser lida via internet por meio do link <http://tiny.cc/premioSAE>.

A categoria teve ainda duas menções honrosas, para a revista Autoesporte, pela reportagem *Especial PcD: Tem Desconto?*, de Diogo de Oliveira, e para a Revista Quatro Rodas, pela matéria *A força da Lei*, de Rodrigo Ribeiro. Na mesma categoria foram elencados também dois destaques, para o Jornal do Carro, de O Estado de S. Paulo, pela matéria *Segurança Sobre Duas Rodas*, de autoria de José Antônio Leme, e para o Jornal NH, de Novo Hamburgo, RS, pela reportagem *Inovações Amigas do Transporte*, de Adair Santos.

Ao todo quinze profissionais de imprensa tiveram seus trabalhos premiados nas categorias mídia impressa, eletrônica e, pela primeira vez, vídeo. O Prêmio reconhece reportagens que tratam de temas relativos à tecnologia da mobilidade nos modais automotivo, aeroespacial, ferroviário e naval, publicadas no Brasil.

"Os jornalistas e os veículos de comunicação desempenham um papel fundamental ao tornar toda a tecnologia desenvolvida por engenheiros palatável para o grande público. Numa época altamente disruptiva em que a mobilidade é constantemente desafiada a se tornar cada vez mais sustentável e tecnológica, o trabalho jornalístico se torna ainda mais relevante para informar a população sobre o que vem sendo desenvolvido para melhorar a vida e a mobilidade das pessoas", considerou o diretor geral da SAE Brasil, Otacilio Gomes Junior.

O Prêmio SAE Brasil de Jornalismo foi criado em 2007 como um incentivo à cobertura jornalística sobre tecnologias aplicadas à mobilidade. ■

AUTO DATA

Empresarial

54

ARTEB

Aos 85 anos de idade, a fabricante nacional de faróis e lanternas é sinônimo de inovação em iluminação automotiva

56

CUMMINS

Atenta ao futuro da propulsão para veículos comerciais, Cummins conta com todas as alternativas possíveis tanto para o Brasil como para o mundo

58

FASTPLAS

Com agilidade, flexibilidade e co-design, Fastplas foi reconhecida pela Mercedes-Benz como melhor fornecedora do ano

60

NEO RODAS

A fabricante de rodas de alumínio tem apenas três anos, mas já dobrou de tamanho e agora alça voos mais ousados em parceria com grupo colombiano

A ARTE DA ILUMINAÇÃO VEICULAR

Começando pelo saudoso Fusca, passando por grandes ícones da indústria automotiva nacional, faróis e lanternas Arteb equipam agora os mais avançados modelos globais produzidos e comercializados no Brasil

É difícil encontrar alguém que goste de carro e não conheça a Arteb. Genuinamente brasileira, a maior fabricante de faróis do País completa 85 anos de existência com os últimos 60 anos dedicados ao desenvolvimento e produção dos mais icônicos e inovadores faróis e lanternas que equipam os automóveis nacionais das mais variadas marcas.

A empresa começou em 1934 produzindo

cadeados e fechaduras, mas a grande virada deu-se em 1959 quando se credenciou para fornecer os memoráveis faróis redondos para os Fuscas, assim iniciando sua jornada com a Volkswagen e em pouco tempo todas as montadoras instaladas no Brasil começaram fazer negócios com a Arteb.

Com alta demanda, produtos respeitados e o mercado automotivo em galopante expansão no Brasil, a empresa rapidamente tratou de estruturar nova fábrica em São Bernardo do Campo (ABC paulista e berço do setor automotivo nacional) e daí para frente a marca Arteb virou sinônimo de faróis e lanternas de alta qualidade.



Divulgação/Agência Brasil

Arteb: 85 anos de inovação.



A Arteb é uma das poucas empresas no mundo que pode se orgulhar de acompanhar passo a passo todas as inovações da indústria automotiva, tanto em design quanto em iluminação. A criativa engenharia da empresa atendeu com agilidade a demanda por aqueles saudosos faróis redondos feitos de vidro e agora fornece para ampla gama de clientes faróis inteligentes feitos com policarbonato e inteiramente integrados à personalidade de cada veículo.

Com mais de 100 patentes registradas, a inovação faz parte da história da empresa. Vale menção a alguns pioneirismos mais famosos no Brasil: o brake-light (luz de freio elevada) foi introduzido no País em 1986, virou febre e em seguida equipamento original de fábrica, em 1995 veio a tecnologia multicolor na injeção de lentes para lanternas, em 2008, luz de condução diurna (DRL) e, em 2012, lanterna com LED integral (Full Led).

A Arteb trabalha em conjunto com as montadoras em uma espécie de engenharia flexível e colaborativa para desenvolver

novos projetos globais e regionais. A empresa investe cerca de 5% de seu faturamento em inovação. A preocupação em inovar é tamanha que dos 100 engenheiros da empresa, 60 dedicam-se em tempo integral ao desenvolvimento de novas soluções em iluminação veicular.

Em 2005 a empresa inaugurou seu Centro Tecnológico que conta com o mais avançado laboratório da América do Sul e o único certificado pelo Inmetro. E em 2013, para atender às novas demandas automotivas por faróis mais eficientes, foi inaugurada a Artebtech, empresa totalmente dedicada às novas tecnologias de iluminação automotiva com destaque para as soluções em LEDs.

Com uma engenharia motivada e inventiva, a Arteb harmoniza a tradição de uma empresa quase secular com a flexibilidade e vibração de uma legítima "startup". "Somos uma empresa dinâmica com foco na busca contínua de soluções sustentáveis e inovadoras para o setor automotivo", comenta Edson Brasil, CEO ARTEB.

PROPULSÃO PARA TODO TIPO DE ENERGIA

Com vistas no futuro da propulsão para veículos comerciais, Cummins já tem prontas todas as alternativas possíveis tanto para o Brasil como para o mundo

A Cummins apresentou recentemente na mais importante mostra de veículos comerciais dos Estados Unidos, a NACV (North America Commercial Vehicle Show), que aconteceu em Atlanta, um caminhão pesado movido a célula de combustível de hidrogênio e energia elétrica.

Com mais essa inovação em termos de propulsão alternativa, a Cummins demonstra claramente ao mercado mundial que está tecnologicamente preparada para oferecer amplo portfólio de opções de energia que vai do tradicional diesel, passando pelo gás natural (como opção transitória para o Brasil), há também os motores híbridos e, para mercados mais maduros, há as soluções de bateria de célula a combustível elétrica e hidrogênio.

O caminhão de emissão zero apresentado



Solução a gás:
viável e sustentável.



na NACV é um veículo indicado para aplicações vocacionais como operações logísticas em centros urbanos. O veículo conta com uma célula a combustível de membrana de troca de prótons (PEM) da Hydrogenics, empresa recentemente adquirida pela Cummins.

A nova solução para logística urbana foi projetada para uma célula de combustível de 90 kW e é escalável em incrementos de 30 kW ou 45 kW até 180 kW e também possui uma capacidade da bateria de íons de lítio de 100 kWh. Com essa energia, o veículo tem capacidade para rodar até 400 quilômetros ou o dobro disso com tanques de hidrogênio adicionais.

Muitos dos componentes críticos do trem de força, incluindo a célula de combustível PEM, foram projetados e desenvolvidos pela própria Cummins. A ideia da fabricante de motores foi demonstrar às montadoras de veículos comerciais as diversas possibilidades futuras para propulsão veicular mais eficiente e ambientalmente amigável.

Para o Brasil, a aposta da Cummins como

alternativa ao diesel é o motor a gás natural. A empresa exibiu na última Fenatran o motor a gás natural L9N Near Zero, considerado o motor a combustão mais limpo do mundo, com 320 cv de potência e 138,2 kgfm de torque máximo. Segundo a empresa, ele oferece redução de 80% na emissão de partículas, 90% de óxidos de nitrogênio (NOx) e 70% de emissão dos gases de efeito estufa.

“Os motores movidos a gás natural são muito limpos e eficientes. O aumento da abundância de gás, uma tecnologia madura que requer investimentos em infraestrutura relativamente simples, faz com que esses motores sejam uma ótima solução para muitos clientes e mercados, inclusive na América Latina”, diz Luís Pasquotto, Vice-presidente da Cummins Inc. e Presidente da Cummins Brasil.

O Cummins L9N Near Zero será utilizado em um ônibus com capacidade para até 101 passageiros que irá circular por Santiago, no Chile, sendo sua primeira aplicação fora dos Estados Unidos.

A MELHOR ENTRE AS MELHORES

Fastplas, empresa nacional que oferece soluções completas em plásticos injetados e prensados para indústria automotiva, é reconhecida pela Mercedes-Benz como seu melhor fornecedor em 2019

A Fastplas Automotive recebeu neste ano o prêmio mais cobiçado entre os fornecedores da Mercedes-Benz. A empresa foi agraciada com o troféu Especial Interação 2019 que a qualifica como a melhor entre todas as fornecedoras da montadora alemã.

O troféu fica exposto em local nobre do salão de convenções da Fastplas. “Vamos deixá-lo aqui, onde recebemos nossos clientes, fornecedores e onde constantemente nos reunimos com nossos colaboradores. Afinal de contas, essa é uma vitória que que-

remos compartilhar com todos os envolvidos”, comenta orgulhoso Peter Otto Hans Köcher, CEO da empresa.

Köcher é um veterano da indústria automotiva. Seu pai já atuava no ramo de plásticos quando as montadoras começaram a produzir veículos no Brasil. “Há 50 anos estou no negócio”. E a Fastplas (o nome já diz tudo, a empresa é rápida e inovadora em tudo que é feito de plástico nos veículos) está no mercado há mais de 40 anos.

O caminho percorrido para ser considerada a melhor fornecedora da Mercedes-Benz foi árduo e longo. “Começamos em 1977 a fornecer material em plástico para alguns veículos mais modernos, mas crescemos mesmo a partir de meados dos anos 80 quando os para-choques deixaram de ser produzidos em aço e passaram a ser de poliuretano”.



Divulgação/Agência Brasil

Parte frontal em plástico:

Tecnologia Fastplas.



A princípio a Fastplas fornecia materiais em plástico para toda indústria automotiva, mas a partir dos anos 90 a equipe comandada por Köcher resolveu concentrar esforços no desenvolvimento de produtos para caminhões. “Por conhecer a qualidade de nossos produtos enquanto fornecíamos para os automóveis da marca, a Volkswagen fechou parceria com a Fastplas para equipar os caminhões da marca desde o início da produção lá na fábrica de Resende, há mais de 20 anos”.

Hoje em dia a Fastplas fornece para MAN, Mercedes-Benz, Iveco e Volvo. Basta ver um caminhão de uma dessas marcas tanto de frente como de lado e você vai se deparar com diversos componentes desenvolvidos e produzidos pela empresa.

O time de engenharia da Fastplas trabalha em conjunto com a equipe global de cada montadora para desenvolver toda parte frontal, paralamas e a escada de acesso à cabina, além de diversos outros itens internos feitos em plástico. A flexibilidade da Fastplas permite que a montadora escolha o

tipo de material que pretende utilizar, desenvolve a solução e entrega o produto final em prazo recorde.

Essa agilidade com qualidade, respeito ambiental e co-design foi reconhecida pela Mercedes-Benz que premiou a Fastplas com o Prêmio Interação já em 2005 pelo conjunto da obra em fornecer aos caminhões Axor e Atego as partes externas e internas de plástico e, agora em 2019, com o Actros, a empresa leva o prêmio máximo consagrando-a como a melhor (isso significa a mais eficiente e a mais parceira) entre todos os fornecedores.

Mercedes-Benz e Volkswagen Caminhões e Ônibus representam, cada uma, cerca de 32% do faturamento da Fastplas. As demais montadoras, inclusive de automóveis e sistematistas, respondem por outros 36%. Com sede em Diadema, ABC Paulista, e um contingente de 500 colaboradores, a empresa conta com uma filial industrial em Sorocaba, interior de São Paulo e uma unidade de montagem em Itatiaia, RJ, para onde envia o teto alto dos caminhões Constellation da Volks. ◀

JOVEM ARROJADA E INOVADORA

Com apenas três anos de idade, a Neo Rodas se destaca no cenário nacional como uma das mais criativas e dinâmicas empresas do setor

A mais jovem fabricante de rodas de alumínio OEM do Brasil vem surpreendendo o mercado nacional com arrojo e inovações desde sua criação, há três anos. A Neo Rodas nasceu no final de 2016, no momento mais agudo da crise econômica brasileira, que trazia naquele momento retração no setor automotivo e, contrariando projeções negativas de qualquer especialista, só experimentou crescimento desde sua criação.

Neste curto período a empresa produziu mais de 2,5 milhões de rodas que equipam veículos de várias montadoras, incluindo lançamentos de sucesso como Volkswagen Polo, Virtus e T-Cross, Fiat Argo e Toro, além do Jeep Renegade, entre muitos outros, além de possuir novos produtos em desenvolvimento. Com sua linha de rodas premium a Neo Rodas caiu no gosto das montadoras, estabelecendo parcerias de longo prazo e focando na excelência, no atendimento e na qualidade de seus produtos. O resultado foi surpreendente: neste ano a produção de rodas da empresa já supera o dobro do que produzia quando iniciou sua operação.

De olho nas novas oportunidades do mercado e buscando sempre inovar e estar alinhada às tendências e necessidades do mercado automotivo, a empresa investiu cerca de 40



Divulgação/Agência Brasil

A NEO RODAS conta com estrutura completa para validação dos produtos junto às montadoras, como o laboratório de pintura.



milhões de reais no aprimoramento de seus processos produtivos, novas instalações, laboratórios e equipamentos de última geração. Em 2020, a Neo Rodas vai inaugurar nova planta de pintura totalmente automática, uma das mais modernas do Brasil no segmento.

Também em 2020 o mercado brasileiro vai conhecer mais novidades trazidas pela Neo Rodas. A empresa acabou de fechar acordo com o Grupo <a>, da Colômbia, no qual prevê cooperação técnica e comercial visando ampliação dos negócios, a partir da complementação dos portfólios dedicados ao mercado de rodas de veículos leves e pesados no Mercosul. Os produtos foram apresentados ao mercado recentemente em um estande montado em conjunto, exposto no Congresso SAE 2019, realizado dentro da Fenatran.

A parceira colombiana possui as divisões Madeal, para a produção de rodas de alumínio para motocicletas, veículos leves e pesados, e Cofre, produtora de rodas de aço também para leves, pesados, além de máquinas agrícolas. A companhia atua também na produção de autopeças.

Com a parceria, o Grupo <a> passará a oferecer seus produtos no Brasil utilizando-se da estrutura técnica e logística da Neo Rodas, com a criação de uma empresa específica para este business – a Neo Parts.

A Neo Parts terá foco no desenvolvimento, importação e distribuição das rodas e das peças fabricadas pelo Grupo <a>, que hoje já fornece seus produtos para diversos clientes OEM na Colômbia e região. Além disso, proverá estrutura local de logística, comercial, engenharia, qualidade e pós-venda. No portfólio constam amortecedores, pastilhas e lonas de freio, suspensão leve e pesada, embreagens e peças de aplicação agrícola, além das rodas de alumínio e aço, entre outros.

Com esses negócios ativados, a Neo Rodas visa diversificar seu portfólio, ampliar os mercados de atuação e incrementar sua receita, encurtando prazos de implantação e otimizando investimentos. A empresa quer reforçar sua posição no mercado automotivo OEM do Brasil e do Mercosul, oferecendo um leque mais amplo de opções com qualidade e confiabilidade aos seus clientes da região. ◀

BMW COMPLETA CINCO ANOS DE ARAQUARI

O Grupo BMW comemorou, no final de setembro, os primeiros cinco anos da inauguração de sua fábrica brasileira, em Araquari, SC. Com seiscentos funcionários, a unidade já produziu, desde 2014, quase 60 mil automóveis BMW Série 3 – o primeiro a sair das linhas –, Série 1, X1, X3 e Mini Countryman. Araquari foi a trigésima unidade fabril do grupo no mundo e recebeu mais de R\$ 1,1 bilhão em investimento de 2014 a 2019, dos quais R\$ 132 milhões aplicados recentemente para a produção do novo BMW Série 3 e dos SUVs X5 e X4.



NEO RODAS FIRMA PARCERIA NA COLÔMBIA

A Neo Rodas assinou acordo de cooperação técnico-comercial com o Grupo A, da Colômbia, com forte atuação nos mercados andino, latino-americano e da América do Norte, fornecendo rodas para veículos de passeio e utilitários leves, caminhões, ônibus, motos, tratores, implementos e colheitadeiras. Pelo acordo, as empresas do Grupo A ganham a oportunidade de explorar os

mercados de rodas de alumínio e aço do Mercosul por meio da Neo Rodas. Em um segundo momento uma nova empresa poderá ser aberta no Brasil com o objetivo de importar e distribuir as autopeças produzidas pelo Grupo A no País. A companhia tem em seu portfólio amortecedores, pastilhas e lonas de freio, suspensão leve e pesada, embreagem, peças de aplicação agrícola.

VENDAS DE CONSÓRCIOS CRESCEM NO BRASIL

As vendas de novas quotas de consórcio cresceram 14,6% até agosto numa comparação direta com o mesmo período do ano passa-

do. Em valor, as vendas destas novas quotas movimentaram R\$ 84,5 bilhões, volume 27,6% maior na mesma base de comparação.

PSA INVESTE R\$ 220 MILHÕES EM PORTO REAL

Uma das mais modernas plataformas de produção do Grupo PSA será produzida no Polo Industrial de Porto Real, RJ, a partir de novembro. Serão R\$ 220 milhões em investimento apenas para colocar ali a nova plataforma, que contempla, também, melhorias nas diferentes áreas de produção. Com isto, a operação brasileira se iguala, portanto, à argentina, que está recebendo investimento de US\$ 320 milhões para ter a mesma plataforma.

FREUDENBERG ENCERRA VEDAÇÃO EM DIADEMA

O Grupo Freudenberg encerrará a produção de sistemas de vedação e de peças para o segmento de reposição em Diadema, SP, até o ano que vem. Todo o abastecimento será mantido por meio de importação. O grupo justificou a decisão informando que os investimentos realizados no País nos últimos anos

não geraram o retorno sustentável esperado. Os trabalhadores não serão desligados imediatamente: a empresa levantou a possibilidade de transferir alguns para outras unidades. Tudo deverá ser definido até outubro do ano que vem, incluindo pacote com benefícios aos eventuais demitidos.

CONTINENTAL PNEUS APROVEITA CRESCIMENTO DE PESADOS

A Continental Pneus está aproveitando o bom momento do setor de caminhões e ônibus para alavancar suas vendas no mercado brasileiro. Segundo o vice-presidente da divisão pneus para o Mercosul, Renato Sarzano, a expectativa é a de que as montado-

ras produzam 150 mil unidades no País até dezembro. A fábrica de Camaçari, BA, opera em sua capacidade máxima, entregando 800 mil pneus por ano. A maior parte é vendida no Brasil, mas há unidades exportadas para Argentina, Paraguai e Uruguai. Para o ano que vem

a companhia espera que o segmento continue crescendo, mas em ritmo menor: "Como a base comparativa será maior por causa dos resultados deste ano não acho que o segmento de caminhões e ônibus crescerá dois dígitos mas sim algo em torno de 5% de alta".

RANDON APRESENTA SEMIRREBOQUE COM TRAÇÃO ELÉTRICA

A Randon estima que, no início de 2021, iniciará a venda do primeiro semirreboque com tração auxiliar elétrica da América Latina. O modelo Hybrid R, dotado do sistema e-sys, desenvolvido em conjunto com a Suspensys, uma das fabricantes de autopeças

do grupo de Caxias do Sul, RS, e o Centro Tecnológico Randon, entra, agora, para um período de testes de durabilidade.

O equipamento é formado por motor elétrico, eixo de tração, inversor de frequência, software e conjunto de baterias.

De acordo com a empresa, o sistema reduz, dependendo da configuração e da aplicação em uso, em até 25% o consumo de combustível nos acíves. Nos declives o sistema faz a regeneração da energia para a recarga das baterias.

CRISE ARGENTINA LEVA VW A REORGANIZAR PRODUÇÃO NO BRASIL

A Volkswagen reestrutura a produção de suas fábricas locais em função da crise na Argentina. Na unidade Anchieta a partir de janeiro 1,4 mil funcionários entrarão em lay-off até maio, o que representa, na prática, o desligamento

temporário do terceiro turno na unidade onde são produzidos o hatch Polo, o sedã Virtus e a picape Saveiro. De acordo com o sindicato, a montadora também está avaliando de forma mensal o volume de produção da unidade

de Taubaté, no Interior paulista. Trabalham ali 3,4 mil funcionários. Já na fábrica instalada em São José dos Pinhais, PR, empresa e trabalhadores conversam sobre a redução da produção na linha que produz Fox, Golf e T-Cross. Haverá reflexos na produção de motores e transmissões na unidade mantida pela companhia em São Carlos, SP, que, desde setembro, segundo o sindicato dos metalúrgicos local, opera com baixos volumes. Desde então são promovidas férias coletivas para grupos formados por 85 funcionários mensalmente. Hoje na unidade são 970 funcionários diretos trabalhando em dois turnos e meio. A unidade também é responsável pela produção de cabeçotes que são exportados para a fábrica de Chemnitz, na Alemanha.



Divulgação/VW

MERITOR CRIA MARCA PARA EIXOS ELÉTRICOS

A Meritor prepara ofensiva de novos produtos para segmentos nos quais ainda não atuava no mercado de caminhões. Afora o eixo trativo elétrico 14xe, a empresa apresentou na Fenatran parte da gama de eixos que herdou do portfólio da Axletech, empresa adquirida este ano. Com a incorporação será viável explorar novos segmentos, como veículos fora de estrada, ônibus elétricos e alguns modelos de caminhões pesados. A demanda elétrica levou a Meritor a criar uma nova marca, a Blue Horizon, de produtos para powertrain elétrico.

M-B PRODUZ VERDURAS E LEGUMES

A Mercedes-Benz inaugurou oficialmente sua Fazenda Urbana: em meio aos prédios que abrigam as linhas de produção de caminhões e ônibus em São Bernardo do Campo, SP, funcionários da BeGreen, uma startup de Minas Gerais, cuidam de uma plantação de verduras e legumes livres de agrotóxicos. São responsáveis pelo plantio, colheita, manipulação e entrega ao restaurante da fábrica, instalado logo ao lado e que alimenta os cerca de dez mil trabalhadores da unidade. Esta Fazenda Urbana é a primeira do gênero instalada dentro de uma fábrica automotiva do mundo. Entrega mensalmente 2,5 toneladas de alface verde e roxa, rúcula, espinafre, agrião, chicória, salsinha, hortelã, cebolinha, coentro, manjerição e sálvia ao restaurante e também os comercializa para os funcionários.

CUMMINS EXPANDE OFERTA

Dois novos modelos passaram a integrar a gama de motores da Cummins na América Latina no início de outubro. A empresa anunciou a chegada do X13, um propulsor a diesel de 13 litros e potência variável de 480 a 560 cv e ainda da linha ISL G, com sete versões movidas a gás que geram

potência de até 400 cv.

As duas famílias de motores serão produzidas em linhas mantidas na China e nos Estados Unidos a partir de 2020. Os motores integram planejamento de diversificação da Cummins no mercado global, o qual também considera o mercado latino americano.

AMÉRICAS IMPULSIONAM RESULTADO DA FCA

A FCA, Fiat Chrysler Automobiles, fechou o terceiro trimestre com cerca de € 2 bilhões de Ebit, lucro líquido ajustado antes dos impostos, com margem de 7,2%. Segundo a empresa, em comunicado, as regiões da América Latina e América do Norte contribuíram de forma decisiva para este resultado positivo – que é recorde. A operação

latino-americana registrou expansão de 69% no período, comparado com julho a setembro de 2018, com € 152 milhões de Ebit ajustado. A margem na região ficou em 6,9%, apesar do resultado negativo na Argentina, o segundo mercado mais relevante da região. Globalmente a FCA vendeu 1 milhão 60 mil veículos no terceiro trimestre.

MWM FECHA FÁBRICA NA ARGENTINA

A MWM encerrou no início de outubro a produção na sua fábrica na Argentina, na cidade de Jesús Maria, em Córdoba. De acordo com a companhia a continuidade das operações na região tornou-se inviável considerando os baixos volumes que o mercado local passou a demandar. A produção será transferida para a fábrica de Santo Amaro, na Capital paulista.

ZM INVESTE R\$ 100 MILHÕES EM NOVA FÁBRICA

A ZM, fornecedora de relés de partida e outros componentes para o setor automotivo de Brusque, SC, investiu R\$ 100 milhões na construção de uma nova fábrica com 55 mil m².

Ao inaugurar a nova unidade, abandonará o prédio antigo, de 14 mil m². A nova unidade contará com área de lazer e ambulatório para os funcionários.

De acordo com a empresa, o investimento

contemplou também a ampliação das linhas de produção.

A expectativa é a de que a instalação do maquinário aconteça ao longo de 2020 e a unidade comece a operar até o final de 2021.

Algumas áreas, porém, já estão trabalhando no novo prédio, como engenharia e montagem da linha elétrica, vendas, expedição, marketing e algumas máquinas de conformação a frio.



Divulgação/Toyota

AGCO: OLIVEIRA

Bruno Oliveira é o novo diretor jurídico para a América do Sul da AGCO. Formado em Direito pela Uniceuma, com pós-graduação em Direito Contratual pela PUC-SP e MBA em Direito Civil pela FGV.

Vem da Whirpool S/A Embraco Compressores, onde atuava como diretor jurídico global. Anteriormente orientador jurídico da Alcoa Minerals of Jamaica e conselheiro sênior na Alcoa Brasil.

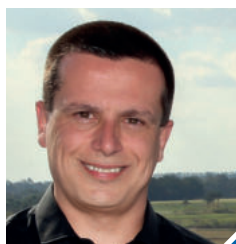


Divulgação/Nissan

NISSAN: UCHIDA

O Conselho de Administração da Nissan nomeou o novo CEO da companhia: Makodo Uchida, que ocupava a vice-presidência sênior do grupo, ocupará a vaga deixada em aberto por Hiroto Saikawa,

que abandonou o cargo em 16 de setembro após a direção considerar inadequadas algumas de suas condutas. Saikawa sucedeu a Carlos Ghosn. Uchida assumirá efetivamente o cargo antes de 1º de janeiro de 2020, informou a empresa por meio de comunicado. Além dele foram nomeados o novo COO, Ashwani Gupta, e o novo vice de operações, Jun Seki.



VW: CAMPOI, SEVERO, ACCIARTO

Mudanças na área de Assuntos Corporativos e Relações com a Imprensa da Volkswagen do Brasil e Região SAM: Fernando Campoi, Gerente de Imprensa Produto, assume a área de Imprensa Corporativa e Comunicação Interna e, em seu lugar, Fabiano Severo, Especialista de Imprensa Produto, retorna da Alemanha e passa a responder pela supervisão da área de Imprensa Produto. Renato Acciarto, Gerente de Imprensa Corporativa e Comunicação Interna, assume interinamente a gerência de Comunicação Digital no lugar de Claudia Góes, que deixou a empresa.



Divulgação/VW



Divulgação/H-D

H-D: FERREIRA

A Harley-Davidson do Brasil anunciou Waldyr Roma de Almeida Ferreira como o novo Managing Director para América Latina. Carioca, 43 anos, formado em Administração de Empresas

pela Universidade de Brasília e MBA em marketing e em gestão de concessionárias. Tem mais de vinte anos de atuação no setor automotivo, com passagem por GM, Toyota, Peugeot, Triumph e a própria Harley-Davidson, onde atuou de 2013 a 2015 como gerente de desenvolvimento de rede e gerente de vendas. Sucede a Antonio Cantero, nomeado diretor de vendas da região sudeste dos Estados Unidos, baseado em Miami.



Divulgação/VW

VW: PAULO

Jorge Paulo é o novo Diretor de Qualidade Assegurada da VW Região SAM e Brasil. Sucede a Peter Schaefer, que retornou à Alemanha. Graduado em Engenharia Mecânica, iniciou carreira na VW em 1997 em

Portugal. De 2004 a 2006 atuou na área de Qualidade Assegurada na fábrica do Paraná. Depois passou por Polônia, Alemanha e China.



Divulgação/FCA

FCA: ABBRUZZESI, SANTAMARIA, ALMEIDA

Francesco Abbruzzesi deixou a diretoria da Mopar para a América Latina da Fiat Chrysler Automobiles para exercer as mesmas funções na Europa. Quem o sucede

é Luis Santamaria (na foto), há cerca de dois anos diretor de compras para a América Latina. E assim o novo diretor de Compras da FCA na América Latina é o engenheiro Juliano Alex de Almeida, que retorna à companhia após pouco mais de dois anos à frente do mesmo departamento na Whirpool. Ele é engenheiro mecânico com ênfase em Mecatrônica pela PUC Minas, com MBA pela FGV e mestrado pelo Cefet MG em Engenharia de Materiais. Começou carreira na Fiat/GM em 2001. Depois atuou pela Fiat na China, Itália e Estados Unidos. Retornou ao Brasil em 2014 como diretor-adjunto de Compras da FCA, até maio de 2017.

28 anos

é o período em que a Volkswagen foi eleita como marca de automóveis mais lembrada do País, segundo pesquisa Folha de S. Paulo/Datafolha. Pela terceira vez em 29 edições houve empate técnico com a Fiat – 23% ante 21%.

“É doloroso.”

Funcionária da área produtiva da Ford em entrevista à TV Globo, falando a respeito do último dia de atividades industriais da fábrica do Taboão, 30/10/2019.

“O governo não tem interferência.”

João Dória Jr., governador de São Paulo, sobre o encerramento das atividades produtivas da fábrica da Ford em São Bernardo do Campo e as negociações envolvendo o Grupo Caa.

100 000

É o número previsto de contatos que a Nissan do Brasil pretende fazer até o fim deste ano com clientes que ainda não atenderam a chamados de recall da marca.

R\$ 1,45 milhão

é o valor pedido por um Aston Martin Vanquish V12 ano 2013/2014, preto, com dois mil km rodados, à venda em uma loja especializada de São Paulo.

“O transporte individual consome quase o dobro de energia e polui duas vezes mais.”

Luiz Carlos Mantovani Néspoli, superintendente da ANTP, Associação Nacional do Transporte Público, em evento promovido pelo jornal Folha de S. Paulo. Sua comparação considera a emissão diária de poluentes para quem usa carro versus transporte coletivo.

“Não conseguiria pensar em um dono melhor do que ele.”

Zak Brown, CEO da McLaren, sobre o anúncio da venda do tradicionalíssimo circuito de Indianápolis, nos Estados Unidos, para Roger Penske.

Deixe a música capturar você.

Novo
Renault CAPTUR BOSE®
Design à primeira vista

DPZ&T



SOM - MEDIA EVOLUTION - AMPLO ESPAÇO INTERNO - CÂMBIO CVT



No trânsito, dê sentido à vida.



renault.com.br

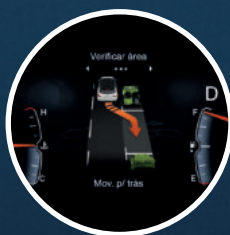
JEEP COMPASS. O MAIS TECNOLÓGICO
DA CATEGORIA FABRICADO NO BRASIL*.

— A TECNOLOGIA ESTÁ NA NOSSA NATUREZA. —



Fbiz

SISTEMA
PARK
ASSIST



ESSE SISTEMA DE ESTACIONAMENTO
USA SENSORES PARA AUXILIAR
O MOTORISTA. VOCÊ SÓ PRECISA
ACELERAR E FREAR PARA ENTRAR
E SAIR DE VAGAS PARALELAS
E PERPENDICULARES.

CONTROLE
DE CRUZEIRO
ADAPTATIVO



O JEEP COMPASS FREIA OU ACELERA
DE MANEIRA ATIVA PARA PERMANECER
EM UMA VELOCIDADE CONSTANTE,
ALÉM DE MANTER AUTOMATICAMENTE
A DISTÂNCIA PRÉ-PROGRAMADA EM
RELAÇÃO AOS VEÍCULOS À SUA FRENTE.

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

Jeep
MAKE HISTORY