



From the Top  
João Oliveira,  
do Grupo JLR

## A POLÍTICA PARA MOVER A INDÚSTRIA

Programa Mobilidade Verde e Inovação  
traz novo impulso aos investimentos  
do setor automotivo no País

### STELLANTIS DOMINA MERCADO

Desempenho de marcas  
e modelos

### NOVOS INVESTIMENTOS

GM anuncia R\$ 7 bi e  
VW amplia a R\$ 16 bi

### REFORMA TRIBUTÁRIA

As implicações para  
o setor automotivo



Foi colocando nossos  
clientes em 1º lugar  
**que seguimos no 1º lugar**  
**do mercado brasileiro.**



Caminhões  
Ônibus

Líder de vendas  
**2023**

Acesse nosso QR Code e conheça a Linha de Caminhões  
que entrega mais valor para o seu negócio.



Volkswagen Caminhões e Ônibus



Volkswagen Caminhões e Ônibus



@vwcaminhoes



Paz no trânsito começa por você.



\*Considerando o mercado competitivo de caminhões.

Volkswagen Caminhões e Ônibus.  
20 anos de liderança de vendas\*.  
**Agradecemos a confiança, lealdade  
e parceria de cada um de nossos clientes.**



**Caminhões  
Ônibus**

**RANKING 2023  
DESEMPENHO DE MARCAS E MODELOS**

18



Divulgação/Stellantis

Stellantis segue dominante com suas cinco marcas que juntas abocanharam 31,5% das vendas no Brasil em 2023. Mas a competição está mais acirrada.

**REFORMA TRIBUTÁRIA  
IMPLICAÇÕES PARA O SETOR AUTOMOTIVO**

32

Aprovado no Congresso em dezembro passado, o novo sistema de tributação ao consumo no País traz boas perspectivas para a indústria automotiva.

**INVESTIMENTO 1  
GM ANUNCIA R\$ 7 BILHÕES**

54

Fabricante afasta rumores de fechamento de fábricas no País com anúncio de novo ciclo de R\$ 7 bilhões no período 2024-2028.

**CARREIRA  
ROBERTO LEONCINI**

62

O vice-presidente que transformou a estratégia comercial de caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil agora é conselheiro - e cozinheiro.

26

**EXPORTAÇÃO 2023  
UM ANO DECEPCIONANTE**

Vendas externas em 2023 ficaram muito abaixo do que era projetado. Principais mercados caíram e o México passou a Argentina pela primeira vez.

40

**MOVER  
A POLÍTICA INDUSTRIAL AUTOMOTIVA**



Divulgação/GM

A indústria automotiva do País ganhou um presente de ano novo: o Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, que guiará o desenvolvimento do setor.

58

**INVESTIMENTO 2  
VOLKSWAGEN APORTA R\$ 16 BILHÕES**

Empresa amplia em R\$ 9 bilhões o investimento no Brasil e estende até 2028 o ciclo para lançar quatro novos modelos e motorização híbrida flex.

66

**DESCARBONIZAÇÃO  
A CAÇA E O ENTERRO DE CO2**

Para reduzir o aquecimento global não basta só reduzir emissões de carbono, também será necessário capturar e armazenar o gás da atmosfera.

38 **SULBRAS**

52 **CONTINENTAL PARAFUSOS**

6

**LENTES**

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

10

**FROM THE TOP**

João Oliveira, presidente da JLR América Latina, fala do luxo moderno das marcas do grupo.

72

**GENTE & NEGÓCIOS**

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

82

**FIM DE PAPO**

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

# Sim, temos política. Mas há mercado?

Por Pedro Kutney, editor

Poucas vezes o setor automotivo teve um fim de ano e começo de outro tão movimentado em ações do governo com estímulos bilionários à indústria, que motivaram as reportagens mais importantes desta edição de **AutoData**, a primeira de 2024.

A onda começou a se erguer em novembro, com o anúncio da volta escalonada da cobrança de imposto de importação para veículos híbridos e elétricos, a fim de estimular a produção nacional desses modelos.

Em dezembro veio a aprovação da reforma tributária, que em uma década à frente deve trazer benefícios para toda a economia nacional e muitos para a longa cadeia da indústria automotiva, hoje prejudicada pelo manicômio tributário brasileiro. Também foram estendidos até 2032 os incentivos fiscais aos fabricantes instalados no Nordeste e no Centro-Oeste. As possíveis implicações do novo sistema fiscal estão relatados em reportagem especial de André Barros, editor da Agência AutoData.

E no apagar das luzes de 2023, em 30 de janeiro, finalmente foi publicada a medida provisória que cria o Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, que sucede ao Rota 2030. A nova fase da política industrial dedicada ao desenvolvimento do setor automotivo era negociada e esperada pela indústria há mais de dois anos – e também por nós.

Em extensa reportagem desta edição sobre o Mover a colaboradora Lúcia Camargo Nunes conversou com oito especialistas para entender as implicações do plano, que foi bem recebido, mas deverá impor metas ambiciosas – ainda a serem regulamentadas. Ao mesmo tempo promete a concessão de R\$ 19,3 bilhões em cinco anos para financiar pesquisa e desenvolvimento, além de outros incentivos. A Anfavea já calcula que o Mover poderá estimular investimentos de R\$ 100 bilhões até 2028. Nada mal.

A cereja do bolo veio logo no fim de janeiro, quando o governo anunciou o NIB, Nova Indústria Brasil, plano que traça as diretrizes para a reindustrialização – ou neoindustrialização – do País nos próximos dez anos, e que reservou ao BNDES a missão de emprestar R\$ 300 bilhões para financiar investimentos até 2026 – linha que certamente será acessada por muitas empresas do setor automotivo.

Enfim não parece faltar vontade política nem dinheiro do governo para fazer a indústria automotiva tomar o rumo do desenvolvimento sustentável. Até aqui, tudo certo. Mas e o mercado? Seguramente vendas e produção de 2 milhões de veículos por ano não serão suficientes para sustentar os investimentos bilionários e as ambições vorazes que se apresentam. Este problema, o da baixa escala, terá de ser contornado de alguma forma, ou todos os estímulos podem ser inócuos.



**AUTODATA**

**Diretor de Redação** Leandro Alves **Conselho Editorial** Isidore Nahoum, Leandro Alves, Márcio Stéfani, Pedro Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Pedro Kutney, editor **Colaboraram nesta edição** André Barros, Lúcia Camargo Nunes, Soraia Abreu Pedrozo **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR/divulgação **Capa** Foto Vadim Kulikov/shutterstock **Comercial e publicidade** tel. PABX

11 3202 2727; André Martins, Luiz Gíadas **Assinaturas/atendimento ao cliente** tel. PABX 11 3202 2727 **Departamento administrativo e financeiro** Isidore Nahoum, conselheiro, Thelma Melkunas, Hidelbrando C de Oliveira, Vanessa Vianna **ISBN** 1415-7756 **AutoData** é publicação da AutoData Editora e Eventos Ltda., Av. Guido Caloi, 1000, bloco 5, 4º andar, sala 434, 05802-140, Jardim São Luis, São Paulo, SP, Brasil. É proibida a reprodução sem prévia autorização mas permitida a citação desde que identificada a fonte. **Jornalista responsável** Leandro Alves, MTb 30 411/SP



Divulgação/Presidência da República

### A CONFERIR: GM NA BOCA DO POVO. 1

É claro que a companhia diz que não mas as apostas, de gente do setor de veículos – montadoras, autopeças, concessionárias – tentam medir quanto demora para que a General Motors adote a solução fordiana e torne-se, da perspectiva brasileira, mais uma importadora de veículos. As negociações para vender a operação no Brasil à SAIC, da China, não prosperaram, alguma boa alternativa não surgiu e, diz-se, Santiago Chamorro, o representante de Mary Barra por aqui, não vê a hora de ser chamado para uma nova missão, nos Estados Unidos ou na Europa, quem sabe nas Saldivas ou nas Cayman. E isto apesar de todo o oba-oba do anúncio de novo investimento de R\$ 7 bilhões até 2028 feito pessoalmente ao presidente da República, Luiz Ignácio Lula da Silva, por Shilpan Amin, presidente da General Motors International (na foto acima), em 25 de janeiro. Talvez o limite da companhia seja este, 2028, tempo necessário para planejar o desembarque, como o fez a Ford.

### A CONFERIR: GM NA BOCA DO POVO. 2

Claro que a situação da subsidiária brasileira insere-se, diretamente, no contexto mundial da companhia. Para quem outro dia declarou-se francamente elétrica ter que ainda pensar de maneira híbrida ao Sul do Equador pode ser uma solução, uma autocrítica diante do eletricismo fácil dominante na realidade destes países abaixo do Rio Grande. E é mais uma circunstância a ser conferida. Mas não se pode esquecer que o Brasil também não ajuda: não conseguiu, até hoje, tornar-se um efetivo País do presente; governo após governo vive a perseguir um futuro que não chega apesar de tantos bons e generosos trens vagarosos terem passado pelos piers de suas estações.

### A CONFERIR: GM NA BOCA DO POVO. 3

Este País conseguiu perder sua pedra de toque na forma de custos altamente competitivos: quando o custo Brasil tornou-se mandatório para sustentar dinheiro legislativo a fundo perdido provavelmente a indústria ouviu o dobrar de seus sinos. Como na Espanha em 1936.



#### Por Vicente Alessi, filho

Sugestões, críticas, comentários, ofensas e assemelhados para esta coluna podem ser dirigidos para o e-mail [vi@autodata.com.br](mailto:vi@autodata.com.br)

## CONFERÊNCIA NA PONTA DO LÁPIS 1

Lentes, na edição 399 de **AutoData**, de maio do ano passado, 2023, trazia conjunto de quatro notas com o título A Conferir. Diziam que Banco Mundial e FMI anunciavam o Brasil como a oitava economia mundial logo ali, no ano seguinte. Ou seja: reeditaríamos 2008 agora, já em pleno 2024. É: era necessário esperar para conferir – mesmo porque gente como o ex-ministro da Fazenda do governo anterior, cujo nome certamente não reproduzirei aqui, se cansara de afirmar que, "com Lula em seis meses o Brasil se transformará numa Argentina e em dezoito meses numa Venezuela". Mas em menos de um ano a economia brasileira ultrapassou a do Canadá na medição dos seus PIBs pois, ali por meados de dezembro passado, o FMI, que vem a ser o conservador Fundo Monetário Internacional, distribuía nota acompanhada de entrevista coletiva à imprensa informando que o Brasil tornara-se a nona maior economia do mundo, uma ascensão de três posições diante de 2022. O contexto: a economia mundial se recuperava lentamente dos efeitos da pandemia da covid 19 e da guerra na Ucrânia, a perspectiva para a inflação global era queda de 8,7% em 2022 para 6,9% em 2023 e para 5,8% em 2024 e os preços internacionais das matérias-primas se tornavam mais baixos.

## CONFERÊNCIA NA PONTA DO LÁPIS 2

Foi este o ranking anunciado, tudo medido na casa de trilhões de dólares à exceção do resultado do país colocado em vigésimo lugar, a Suíça, que somou US\$ 905 bilhões: Estados Unidos, US\$ 26 trilhões 950 bilhões; China, US\$ 17,7 tri; Alemanha, US\$ 4 tri 430 bi; Japão, US\$ 4 tri 230 bi; Índia, US\$ 3 tri 730 bi; Reino Unido, US\$ 3 tri 330 bi; França, US\$ 3 tri 50 bi; Itália, US\$ 2 tri 190 bi; Brasil, US\$ 2 tri 130 bi; Canadá, US\$ 2 tri 120 bi. Vêm, a seguir, Rússia, México, Coreia do Sul, Austrália, Espanha, Turquia, Holanda, Arábia Saudita e Suíça. As mudanças anotadas foram poucas: a Alemanha ultrapassou o Japão, a Itália ganhou duas posições, o Brasil ganhou três e o Canadá perdeu duas.

## DA ANFAVEA SOBRE...

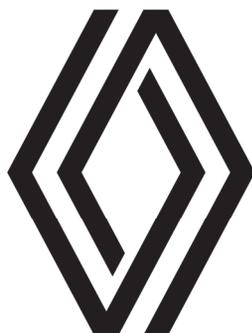
"É uma excelente notícia para toda a cadeia da indústria automobilística brasileira", afirmou a Anfavea, em nota. "Nesta nova etapa o Programa Mover tem como objetivos incentivar o desenvolvimento tecnológico, a competitividade, a descarbonização, a melhoria contínua da eficiência energética e da segurança veicular, o estímulo à produção de novas tecnologias, a promoção do uso de biocombustíveis e outras energias alternativas, a capacitação da mão de obra e o alinhamento a uma economia de baixo carbono." Nada mais politicamente correto.

## MARICÁ É O LUGAR DA INDÚSTRIA 1

A manchete é: a cidade de São Paulo está reduzindo sua vantagem no posto de maior polo industrial do País. E foi gerada por pesquisa do IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Ninguém contestou nem refutou. Certamente é verdade diante da óbvia seriedade do IBGE. Maricá, na região fluminense dos Lagos, tornou-se a nova locomotiva industrial do País com o maior crescimento do setor. Em 2021, o PIB industrial de São Paulo cresceu 3,1% contra 3,3% de Maricá. Diz o IBGE que a contribuição da Capital paulista para o PIB da indústria caiu de 12,7% para 9,2% na última medição, e que Maricá saiu do 0% para 1% de contribuição no índice nacional.

## MARICÁ É O LUGAR DA INDÚSTRIA 2

Por participação no PIB industrial as dez cidades mais ricas do País são São Paulo, 9,2%; Rio de Janeiro, 3,99%; Brasília, 3,18%; Belo Horizonte, 1,17%; Manaus, 1,15%; Curitiba, 1,09%; Osasco, 0,96%; Maricá, 0,95%; Porto Alegre, 0,91%; e Guarulhos, 0,86%.



# **RENAULT MEGANE E-TECH**

**100% elétrico**

**220 cv e 160 kW  
com 337 km\* de autonomia  
19 sistemas avançados de auxílio ao motorista (ADAS)  
tela de 9" openR com espelhamento  
de smartphone sem fio**



DPZ



\*segundo o padrão INMETRO-PBEV, ciclo urbano.



Paz no trânsito começa por você.

[renault.com.br](http://renault.com.br)

# Foco no luxo moderno

**F**ormado no berço da indústria automotiva nacional, no ABC paulista, primeiro como técnico em plásticos no Senai de São Bernardo do Campo e, depois, graduado engenheiro mecânico pelo Instituto Mauá, de São Caetano do Sul, João Henrique Garbin de Oliveira dedicou toda sua carreira de vinte anos à administração de marketing e vendas de automóveis premium importados.

Após trabalhar por dezoito anos em cargos executivos da Volvo Car no Brasil, em julho de 2023 foi contratado para ser presidente do

Grupo Jaguar Land Rover, hoje só JLR, responsável pelas operações na América Latina e Caribe.

O executivo também segue na presidência da Abeifa, pelo segundo mandato consecutivo – o primeiro iniciado em 2020 – à frente da associação que representa os interesses de importantes importadores de veículos premium.

Oliveira chegou ao Grupo JLR em um momento de reconfiguração, como conta: "Não somos mais uma empresa de carros que fabrica produtos de luxo, estamos migrando para ser uma empresa

de luxo que fabrica carros. Isto não é só a semântica, é importante porque direciona tudo que fazemos".

Esse direcionamento é o que a JLR denominou como "luxo moderno", um conceito que vai além do produto em si, mas da experiência exclusiva que ele oferece desde a compra. Com foco total nessa estratégia Oliveira trabalha para trazer ao Brasil o que a JLR faz no mundo – o que, ele diz, também contempla a fábrica brasileira de Itatiaia, RJ, que mesmo com baixa escala de produção segue nos planos da companhia.



Clique aqui para assistir à versão em videocast desta entrevista

**A Land Rover, que há uma década chegou a ser a terceira ou quarta marca de automóveis de luxo mais vendida do Brasil, hoje está na quinta posição, com pouco menos de 5 mil veículos vendidos em 2023. A Jaguar nunca teve volume expressivo, no ano passado vendeu só 366 unidades. O que está sendo feito para recuperar o terreno perdido?**

Nestes quase dois anos em que estou aqui trabalhamos no estabelecimento da individualidade das nossas marcas no País. No Grupo JLR não falamos mais Land Rover isoladamente, que foi desmembrada em Defender, Range Rover e Discovery, porque os

clientes de cada uma destas marcas têm aspirações diferentes. Ao fazer a separação conseguimos tratar individualmente cada perfil. Hoje este é o nosso grande foco, reforçando cada vez mais nossas marcas dentro do conceito de luxo moderno. É uma reconfiguração: não somos mais uma empresa de carros que fabrica produtos de luxo e, sim, estamos migrando para ser uma empresa de luxo que fabrica carros. Isto não é só semântica, é importante porque direciona tudo que fazemos. [Dentro desta ideia geral] o volume de vendas é, às vezes, secundário com relação à experiência, desejo que geramos nos

**CONTINENTAL**  
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✨



consumidores. Então estamos muito mais focados na mudança do que em determinar quanto que isso vai trazer de vendas. O volume será uma consequência desse trabalho.

**No Brasil, que é o maior mercado da região sob sua direção, os modelos Defender, Discovery e Range Rover importados, os mais caros, registraram crescimento de vendas e 86% em 2023. Foram 3 mil unidades que representaram 61% dos emplacamentos das três marcas. Já os dois modelos que são feitos aqui no Brasil, o Discovery Sport e o Range Rover Evoque, tiveram queda de 4% nos volumes. Por que os importados venderam mais?**

Existem fatores como disponibilidade de produção, de componentes, ajuste de demanda para dar prioridade a produtos que, hoje, estão com mais tempo de espera... Há uma série de fatores, mas claramente nos concentramos em trabalhar os modelos importados porque eles nos ajudam a aprofundar a jornada do luxo moderno. Mas, para o nosso planejamento, os produtos locais e os importados são igualmente importantes.

“O Grupo JLR não é mais uma empresa de carros que fabrica produtos de luxo, mas uma empresa de luxo que fabrica carros. Isto não é só semântica, é importante porque direciona tudo o que fazemos.”

### Quais são as projeções de desempenho para o Grupo JLR no Brasil este ano?

Não projeto nenhum crescimento mais expressivo. Como eu disse em 2024 ainda ficaremos muito focados na configuração da experiência que oferecemos aos clientes aqui no País, com a adoção completa dos conceitos de luxo moderno e a divisão [da Land Rover] como três marcas individualizadas. Esta ainda é a agenda prioritária deste ano, o que vai fazer a gente andar com volumes parecidos com os de 2023.

### Há pouco menos de um ano a Jaguar Land Rover tomou a decisão de mudar o nome: vocês adotaram a sigla JLR e abandonaram a tradicional marca de SUVs Land Rover, agora representada pelas antigas submarcas Defender, Discovery e Range Rover. Esta mudança tem dado certo? Como é a percepção dos clientes dessa mudança aqui no Brasil?

Sim, está dando certo. Percebemos que os clientes já entendem o conceito e as razões para essa mudança, pois eles começam a perceber tratamento exclusivo, diferente, dentro de cada uma das [três] marcas. Também está mais fácil fazer eventos dedicados. Cito dois exemplos: no ano passado estivemos na Agrishow, foi o primeiro evento que fizemos aqui no País com uma marca individual, a Defender. No começo os clientes olhavam e tentavam encontrar o estande da Land Rover. Disseram que gostaram da ideia mas questionaram se podiam comprar outra coisa no estande que não fosse um Defender [o SUV mais robusto da fabricante]. E podia, tanto que o Range Rover Sport foi um modelo bem vendido na Agrishow, mas toda a experiência esta-

**CONTINENTAL**  
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✨

“O investimento na fábrica de Itatiaia é de longo prazo, não podemos nos basear no que acontece nos primeiros anos para definir o futuro. Estamos satisfeitos com a operação e comprometidos com o longo prazo. Hoje, o que é importante dentro da nossa estratégia de Modern Luxury no Brasil é que a fábrica produz com qualidade excepcional os modelos feitos lá.”

va desenhada em volta do Defender. No segundo semestre também montamos a Range Rover House, em São Paulo, que foi dedicada aos clientes Range Rover (a marca mais luxuosa do Grupo JLR), na qual oferecemos uma experiência desenhada para esse perfil de cliente. Eu acho que os números de vendas mostram que a estratégia está indo bem, pois todas as marcas tiveram crescimento individual.

**Quando o Grupo JLR adotou este novo nome também lançou um novo plano estratégico, o Reimagine, que prevê a conversão da empresa em fabricante de veículos elétricos com investimentos de € 15 bilhões em cinco anos. Em qual parte deste plano e desses bilhões estão inseridos o Brasil e a América Latina?**

A região está conectada com o plano global, no qual uma das grandes vertentes é a eletrificação. Já trazemos modelos elétricos e híbridos ao Brasil e vamos seguir com apresentação de novos produtos. Trouxemos o Jaguar F-Pace PHEV (híbrido plug-in), o Range Rover Velar PHEV e agora o Defender PHEV. [Nesta mesma direção] acabamos

de anunciar um investimento no Brasil [de US\$ 1,2 milhão] por meio do nosso braço de participação em startups, o fundo InMotion Ventures: compramos uma parte de uma startup brasileira (a Energy Source) que trabalha um problema global, que é a economia circular das baterias no fim da vida útil. Este é um exemplo de investimento feito no Brasil que ajudará a JLR globalmente no endereçamento correto deste importante problema. Também temos no País parceria com a Vibra, que aproveitará nosso conhecimento sobre hábitos dos clientes que compram estes produtos para decidir, por exemplo, onde colocar carregadores. Negociamos com a Vibra e com a rede para que nossas concessionárias possam se tornar pontos de carregamento, não só para clientes JLR mas para qualquer outra marca. Existem várias atividades acontecendo dentro do plano de € 15 bilhões, que prevê o lançamento de nove modelos elétricos até o fim da década. Acabamos de abrir a lista de espera da pré-venda do Range Rover elétrico a bateria. Assim vamos introduzindo isso no Brasil, aos poucos.



**CONTINENTAL**  
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✦

“Muitas das associadas da Abeifa têm planos globais claros de eletrificação, então não é uma dificuldade maior ou menor no Brasil que alterará o panorama global. Estas empresas continuarão trabalhando muito forte na eletrificação aqui, independente da variação dos impostos.”

**A fábrica brasileira da JLR em Itatiaia [RJ], inaugurada em 2016 com investimentos de R\$ 750 milhões, naquela época sob pressão da nacionalização promovida pelo programa Inovar-Auto, este ano completa oito anos de operação com escala de produção muito baixa e pouca nacionalização. A produção acumulada soma cerca de 20 mil unidades dos modelos Discovery Sport e Range Rover Evoque, o que dá uma média de 2,5 mil carros por ano. Por que a JLR decidiu manter essa fábrica em operação com escala tão baixa?**

Este é um investimento de longo prazo, não podemos nos basear no que acontece nos primeiros anos para definir o futuro. No geral estamos satisfeitos com a operação e comprometidos com o longo prazo. Hoje, o que é importante dentro da nossa estratégia de Modern Luxury no Brasil, é que a fábrica produz com qualidade excepcional, os clientes estão completamente satisfeitos com os produtos [nacionalizados] e temos lá uma força de trabalho bem treinada e capacitada. Um investimento deste porte normalmente é para muitos anos, então o que podemos fazer aqui é tentar convencer a matriz sobre a importância

de ter atualizações na fábrica. Quando vemos todas as empresas que instalaram operações de baixo volume no País elas nunca foram para utilizações muito grandes de capacidade, então acho que esta é a configuração para o Brasil.

**Falando nisso, há pouco tempo, já no fim de 2022, o senhor disse que discute com a matriz a produção de veículos elétricos em Itatiaia, no horizonte de três anos à frente, para tornar a fábrica uma base de exportação. Como estão essas negociações?**

No momento não tenho nada muito diferente para acrescentar no que já foi falado. Assim que tiver alguma novidade eu chamo vocês, comunico todo mundo.

**Hoje qual é o nível de nacionalização dos produtos de Itatiaia?**

O índice de nacionalização é um número que não divulgamos, é uma informação estratégica, mas já temos componentes importantes nacionalizados, posso citar os bancos, de grande porte e com alta exigência de qualidade mecânica e estética. Isso demonstra que temos fornecedores com ótima capacidade aqui. Estamos sempre atentos a todas

**CONTINENTAL**  
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✨



CONTINENTAL  
PARAFUSOS S.A.

HIGH-TECH ✨  
INDUSTRIAL FASTENERS

50 YEARS  
est.1974

FASTENED TO THE FUTURE

PRODUCTS

Bolts  
Nuts  
Washers  
C-Parts  
Wires



Continental Parafusos S.A. / Headquarters in Brazil  
Rua Caramuru, 526 Diadema - São Paulo - Brazil 09911-510  
T. +55 (11) 4043-4144 | F. +55 (11) 4043-2780  
continental@continentalparafusos.com.br

Continental Parafusos S.A. / Taiwan Branch  
No. 36 Ln. 18 Lida Rd., Zuoying District Kaohsiung Taiwan 81356  
T. +886-7-343-3500 | F. +886-7-343-3501  
youhui@youhui.com.tw



as possibilidades: quando entendemos que uma peça tem volume para ter a nacionalização tornada viável conversamos com os fornecedores e tentamos fazer o projeto, mas depende muito de volume e do que essas fábricas conseguem produzir no Brasil com baixa escala.

**A operação industrial da JLR no Brasil produz dois modelos flex (bicombustível etanol-gasolina) exclusivamente para o mercado nacional. Essa tecnologia faz algum sentido nos planos globais da JLR?**

As versões flex gasolina são exclusivas para o mercado brasileiro, foi desenvolvimento feito para o Brasil, nenhum outro mercado da JLR no mundo vende esses produtos. Hoje não é uma trilha que está sendo explorada pela matriz, os programas estão muito focados em eletrificação.

**Como responsável pelas operações comerciais da JLR na América Latina e no Caribe qual sua expectativa de vendas de veículos premium nesses países?**

Existe uma diversidade muito grande de países na América Latina e eles sempre estão em momentos distintos. Alguns países estão indo muito bem, têm expectativa de bom crescimento este ano e para o futuro. No Caribe República Dominicana e Trinidad y Tobago estão se desenvolvendo bem. Na América Central temos bom desempenho em países como Guatemala, Costa Rica e Panamá. No Sul Chile e Colômbia estão se desenvolvendo bem, Paraguai é outro bom exemplo. A Argentina sempre foi um mercado grande para nós, mas está bastante comprimida nos últimos anos por causa das crises sucessivas. Ainda vai demorar um tempo para o mercado

“Sem dúvida o aumento do imposto de importação ajuda a trazer a produção de elétricos e híbridos para o Brasil.”

se estabilizar e voltar a crescer lá. Além destes países também dá para citar o México, que é uma prioridade nossa de crescimento.

**Como presidente da Abeifa, que concentra empresas importadoras e montadoras de automóveis premium, qual é a perspectiva para este ano no Brasil?**

Estamos acompanhando a evolução do mercado, precisamos ainda entender como impactarão os volumes as recentes mudanças no imposto de importação de híbridos e elétricos, que são muito importantes para as associadas da Abeifa, que respondem pela maioria das importações desse tipo de produto: então algum impacto deve vir por aí. Também acompanhamos o Mover [Programa Mobilidade Verde e Inovação], as regulamentações que virão a partir de agora, para entender qual o impacto potencial no setor de importados. De forma geral as marcas da Abeifa devem avançar bem durante este ano, até porque uma das nossas associadas é a BYD, que tem planos bem sólidos para o Brasil. Então eu acredito que os importados no Brasil devem crescer de 10% a 15% e as marcas da Abeifa acompanharão este desempenho. Em março comunicaremos as previsões da entidade.

**CONTINENTAL**  
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✨



**Os importadores, especialmente os filiados à Abeifa, concentraram praticamente todo o portfólio em híbridos e elétricos, para aproveitar a isenção de imposto de importação. Com a retomada gradual da tarifa esse quadro muda?**

Não acredito. As marcas da Abeifa historicamente sempre foram dedicadas à introdução de novas tecnologias no Brasil, trazendo o que há de mais moderno nos principais polos produtores no Exterior. Esta continuará sendo uma missão destas marcas. Muitas das associadas têm planos claros globais de eletrificação, então não é uma dificuldade maior ou menor no Brasil que vai alterar o panorama global. Eu acredito que estas empresas continuarão trabalhando muito forte na eletrificação aqui, independente da variação dos impostos, que podem dificultar um pouco o caminho, mas em última instância o consumidor é sempre soberano e acabará escolhendo o que gosta mais, a tecnologia que quer consumir.

**A retomada do imposto de importação para elétricos e híbridos incentiva a produção local desses veículos?**

Eu acho que ajuda a tornar viável os casos de marcas que potencialmente estejam pensando nisso. Quando falamos de BYD ou Great Wall são fabricantes de volume que querem atender à demanda no Brasil, e ambas já tinham anunciado a intenção de instalar estrutura industrial no País. Então vejo que dependerá muito do tipo de mercado que se quer explorar e quais oportunidades o Brasil oferece. Mas sem dúvida o aumento do imposto de importação ajuda a trazer a produção deste tipo de produto para cá. ■

An advertisement for Continental Parafusos S.A. The top left features the company logo, a stylized 'C' with a bolt head inside, and the text 'CONTINENTAL PARAFUSOS S.A.'. Below this, a variety of different types of bolts and screws are displayed on a dark surface. At the bottom left, the text reads 'Fornecendo excelência para aplicações automotivas' with a star symbol. On the bottom right, there is a QR code.

# Competição melhora mas Stellantis segue dominante



Fiat Strada: terceiro ano de liderança de mercado.

Com menos problemas de produção e oferta, em 2023, vendeu mais quem soube aproveitar melhor o programa de descontos do governo

Por Pedro Kutney

**A**pós três anos de mercado afetado pela pandemia de covid 19 e dos problemas decorrentes dela, especialmente a falta de componentes eletrônicos que provocou paralisação de linhas de produção e causou falta de veículos para atender a todos os pedidos, 2023 foi um ano sem tantos problemas de oferta, mais orientado pela demanda – ou a falta dela devido aos preços elevados com relação à renda da população e crédito escasso e caro, o que impediu aliviar as compras em suaves prestações. Neste cenário o que salvou o ano foi o programa de descontos patrocinado pelo governo – e vendeu mais quem aproveitou melhor

a curta duração de menos de dois meses do programa, em junho e julho, e seguiu dando descontos nos meses seguintes.

Foi o que fez a Stellantis que, rápida no gatilho, no dia seguinte da publicação da medida provisória que criou o programa já tinha reduzido os preços de muitos Fiat e alguns Peugeot, Citroën e Jeep. Somando as quatro marcas a empresa utilizou R\$ 280 milhões dos créditos tributários concedidos pelo governo para bancar os descontos, ou 35% dos R\$ 650 milhões disponíveis. Como comparação o valor utilizado pela Stellantis é quase o triplo do que foi solicitado pela segunda colocada, a Volkswagen, que captou R\$ 100 milhões, segundo dados



Divulgação/VW

**VW Polo Track:  
subida meteórica  
para segundo veículo  
mais vendido do País.**

divulgados pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

Com preços melhores para atender à demanda reprimida a Stellantis fez a festa em 2023 e continuou na liderança absoluta do mercado brasileiro. Somadas suas cinco marcas vendidas no País – pela ordem de volumes Fiat, Jeep, Peugeot, Citroën e Ram – o grupo somou 687,6 mil emplacamentos e dominou 31,5% das vendas.

Bem atrás, com apenas uma marca cada uma e metade da participação da líder, vêm respectivamente Volkswagen e General Motors com fatias de 15,8% e 15,1%.

A principal diferença com 2022 é que os desempenhos foram mais positivos em 2023. Das dez marcas mais vendidas quatro anotaram crescimentos robustos acima de dois dígitos, inclusive as três líderes Fiat, Volkswagen e GM/Chevrolet, que juntas aumentaram sua dominação do mercado para 52,7% das vendas totais, contra 50,6% um ano antes. Mas das dez líderes só três, Nissan, Honda e Volkswagen, nesta ordem, registraram avanços acima da média geral de expansão do mercado, que foi de 11,3%.

No ranking das dez mais vendidas de 2023 figuram os mesmos nomes de 2022, mas houve quatro mudanças de posições: Volkswagen subiu à segunda posição e trocou de lugar com a GM/Chevrolet, que após subir à vice-liderança no ano anterior caiu agora para a terceira colocação. Mais embaixo na lista também houve outra troca: a Honda desceu do oitavo para o nono posto e a Nissan fez o caminho oposto, subindo do nono para o oitavo andar.

## As 10 marcas mais vendidas de 2023

● Estabilidade | ● Queda | ● Crescimento

Posição 2023	2022	Marca	Emplacamentos	Varição % 2022/2023	*Participação %	Diferença pp sobre 2022**
1	1	Fiat	475.517	10,5	21,8	-0,2
2	3	Volkswagen	344.995	28,2	15,8	2,1
3	2	GM/Chevrolet	328.020	12,6	15,1	0,2
4	4	Toyota	192.276	0,5	8,8	-0,9
5	5	Hyundai	186.235	-0,8	8,5	-1,0
6	6	Jeep	126.957	-7,7	5,8	-1,2
7	7	Renault	126.269	-0,4	5,8	-0,7
8	9	Nissan	72.548	35,2	3,3	0,6
9	8	Honda	72.041	27,1	3,3	0,4
10	10	Peugeot	34.910	-16,4	1,6	-0,5

Fonte: Fenabrave / \* Participação sobre total de vendas de veículos leves novos em 2023 / \*\* Diferença em pontos percentuais sobre 2022

Do total de quase 2,2 milhões de veículos leves vendidos no País em 2023, crescimento de 11,3% sobre o ano anterior, os SUVs seguiram dominando as preferências com fatia de 36%, perto de 1 ponto porcentual acima da participação de 2022. O segundo maior segmento do mercado segue sendo o de hatchbacks, estacionado há dois anos em 28% dos emplacamentos. Os sedãs reduziram sua parcela de 15,7% para 13,5% no ano passado e as picapes aumentaram de 16,6% para 18,5%.

Na lista dos vinte veículos mais vendidos do País no ano passado fica claro o domínio dos SUVs que têm oito representantes ranqueados, contra seis hatchbacks, quatro picapes e apenas dois sedãs.

#### DESTAQUES DE DESEMPENHO

Numa lista ampliada para as vinte marcas mais vendidas de 2023 no Brasil merece destaque o desempenho de três delas: a Ram, do Grupo Stellantis, e as duas novatas chinesas do mercado nacional

## Os 20 veículos mais vendidos de 2023

● Estabilidade | ● Queda | ● Crescimento

Posição		Marca	Emplacamentos	Variação % 2022/2023	*Participação %	Diferença pp sobre 2022**
2023	2022					
1	1	Fiat Strada	120.600	7,2	5,5	-0,2
2	52	VW Polo	111.242	1257,8	5,1	4,7
3	3	Chevrolet Onix	102.043	35,6	4,7	0,8
4	2	Hyundai HB20	88.905	-7,6	4,1	-0,8
5	4	Chevrolet Onix Plus	74.887	-0,5	3,4	-0,4
6	5	Fiat Mobi	73.428	0,9	3,4	-0,3
7	8	VW T-Cross	72.740	11,3	3,3	0,0
8	9	Fiat Argo	66.717	4,2	3,1	0,2
9	7	Chevrolet Tracker	66.643	-5,9	3,1	0,6
10	11	Hyundai Creta	65.817	5,1	3,0	-0,2
11	12	Renault Kwid	63.316	10,3	2,9	0,0
12	10	Jeep Compass	59.106	-7,0	2,7	-0,5
13	20	VW Nivus	52.103	32,0	2,4	0,4
14	15	Fiat Toro	51.303	3,5	2,4	-0,2
15	21	Nissan Kicks	50.778	30,3	2,3	0,3
16	19	Fiat Cronos	50.755	21,8	2,3	0,2
17	37	Honda HR-V	48.054	212,0	2,2	1,4
18	13	Jeep Renegade	47.389	-7,8	2,2	-0,5
19	28	VW Saveiro	46.600	99,0	2,1	0,9
20	16	Toyota Hilux	46.200	-5,0	2,1	-0,4

Fonte: Fenabrave / \* Participação sobre total de vendas de veículos leves novos em 2023 / \*\* Diferença em pontos percentuais sobre 2022



Divulgação/GM

**Chevrolet Onix: terceira posição mantida.**

BYD e GWM, ambas vendendo apenas carros eletrificados importados.

O lançamento no meio do ano passado da Rampage – a primeira Ram nacional e até agora única picape da marca desenvolvida e fabricada fora dos Estados Unidos – diversificou o portfólio com um produto menor e mais acessível. Com isto a Ram ganhou quatro posições no ranking e terminou 2023 em décimo-sexto lugar – um degrau à frente da BMW –, com 16,9 mil unidades vendidas e meteórico crescimento de 235% sobre 2022.

A BYD, que iniciou atividades no País no fim de 2021 e no ano passado comprou a fábrica que foi da Ford em Camaçari, BA, para começar a produção nacional a partir do fim deste ano, em 2023 lançou o elétrico Dolphin por cerca de R\$ 150 mil, investiu em muita publicidade e assim catapultou suas vendas para 17,9 mil unidades, expansão de quase 6,8 mil por cento sobre 2022.

Apesar de ter comprado a fábrica que foi da Mercedes-Benz em Iracemápolis, SP, no fim de 2021, a também chinesa GWM, ou Great Wall Motor, só deve iniciar a produção nacional no segundo semestre de 2024. Mas em seu primeiro ano de vendas no Brasil, iniciado em maio passado, já conquistou a décima-oitava posição do ranking de marcas mais vendidas, com o total de 11,5 mil emplacamentos. A GWM começou vendendo aqui um

único modelo híbrido importado, o SUV de grande porte Haval H6, que somente em dezembro ganhou a companhia do 100% elétrico Ora 3.

No ranking dos vinte modelos mais vendidos do País em 2023 não figura nenhum modelo híbrido ou elétrico. Apenas dois carros, Fiat Strada e Chevrolet Onix, mantiveram as mesmas posições de 2022: primeira e terceira. Dos dezoito restantes quinze já estavam na tabela do ano anterior, mas trocaram de posições, oito deles subiram e sete desceram. E três, VW Polo, Nissan Kicks e Honda HR-V entraram na lista dos vinte mais, empurrando para fora dela o Fiat Pulse e os Toyota Corolla e Corolla Cross, ambos com versões híbridas que são as mais vendidas do mercado.

### FIAT MUITO À FRENTE

Mesmo com crescimento de vendas mais comedido do que as duas principais concorrentes, de 10,5% sobre 2022, a Fiat defendeu com folga seu terceiro ano consecutivo de liderança de mercado, emplacando 475,5 mil carros em 2023. Foi a única marca no País que vendeu mais de 400 mil veículos – ou quase 500 mil –, colocando 130,5 mil unidades à frente da segunda colocada, a Volkswagen.

O forte desempenho da Fiat, que em 2022 tinha ficado apenas estável com relação a 2021, está diretamente ligado à seguida alta procura pela Strada, que

**Hyundai HB20: queda para o quarto lugar.**



Divulgação/Hyundai



VW T-Cross: SUV mais vendido de 2023.

também pelo terceiro ano consecutivo foi o veículo mais vendido do País. A picape completou 25 anos de idade com renovações importantes e, em 2023, ganhou a companhia de versões turbinadas, aumentando ainda mais sua penetração no segmento de carro familiar. Com isto o modelo domina sozinho 5,5% do mercado.

Como marca que melhor aproveitou o programa de descontos a Fiat nem precisou lançar muitas novidades para vender mais. Emplacou três modelos, Strada, Mobi e Argo, dentre os dez mais vendidos de 2023, e foi a única com cinco carros dentre os vinte mais, acrescentando Toro e Cronos à lista. Assim, sequer fez falta desempenho mais robusto de seus dois representantes do segmento que mais cresce no País, os SUVs Pulse e Fastback, que terminaram o ano passado, respectivamente, na vigésima-primeira e na vigésima-quarta posições do ranking de veículos.

#### BRIGA ACIMA DOS 300 MIL

Abaixo da Fiat fecham o ranking das três grandes do mercado nacional a Volkswagen e a GM, as duas únicas fabricantes com mais de 300 mil emplacamentos em 2023. Mas dentre as três a Volkswagen foi a que mais cresceu: vendeu 345 mil carros, com robusto avanço de 28,2% sobre 2022, conquistando 2 pontos percentuais extras de participação, subindo ao segundo lugar do ranking com 15,1%.

Seu principal trunfo foi o hatch Polo, que em 2023 ganhou a companhia da versão de entrada Track para substituir o Gol, descontinuado no fim de 2022. Com isto o modelo deu um enorme salto da quinquagésima-segunda para a segunda posição na lista dos carros mais vendidos no País.

Também ajudou muito no desempenho da Volkswagen a normalização do fornecimento de componentes – em 2022 foi a mais afetada no País pela falta de semicondutores. Assim não apenas o Polo obteve crescimento espetacular: outros três modelos da marca figuraram na lista dos vinte mais vendidos de 2023: o T-Cross, que subiu da oitava para a sétima posição e tornou-se o SUV mais vendidos do ano passado, seguido do SUV-cupê Nivus que avançou do vigésimo para o décimo-terceiro lugar, e a renovada picape Saveiro que subiu nove posições, para a décima-nona.

A GM, que tinha apresentado forte recuperação de 20,4% em 2022 após as paralisações de suas fábricas em 2021, cresceu menos em 2023, avançando 12,6% com 328 mil emplacamentos e assim desceu ao terceiro lugar do ranking, com 15,1% de participação. A empresa focou mais em manter sua rentabilidade e aproveitou pouco o programa de descontos do governo, utilizou apenas R\$ 50 milhões em créditos, ou apenas 8% do total disponível. Justamente por isto o desempenho pode ser considerado bom.

Com três modelos na lista dos dez mais vendidos a Chevrolet manteve o hatch Onix como terceiro carro mais vendido, o sedã Onix Plus caiu da quarta para a quinta posição e o SUV Tracker desceu da sétima para a nona colocação. A principal novidade da GM em 2023, a nova picape Montana, maior e melhorada, terminou o ano com 30 mil unidades vendidas, na vigésima-sexta posição.

#### DE 200 MIL A 100 MIL

Mais perto dos 200 mil emplacamentos duas fabricantes, Toyota e Hyundai, mantiveram em 2023 as mesmas quarta

e quinta posições de 2022. Ambas esgotaram novamente toda sua capacidade de produção no País e não fizeram lançamentos relevantes, assim tiveram desempenho quase estável.

Na quarta colocação do ranking de marcas a Toyota vendeu 192,3 mil veículos e avançou apenas 0,5% sobre 2022, mas perdeu quase 1 ponto percentual de participação, declinando para 8,8%. Curiosamente não emplacou nenhum automóvel na lista dos vinte mais vendidos, apenas a picape Hilux, fabricada na Argentina, ficou na vigésima posição – foi a décima-sexta no ano anterior. Corolla e Corolla Cross produzidos no Brasil, que ficaram respectivamente em décimo-sétimo e décimo-oitavo em 2022, desceram para vigésimo-segundo e vigésimo-terceiro.

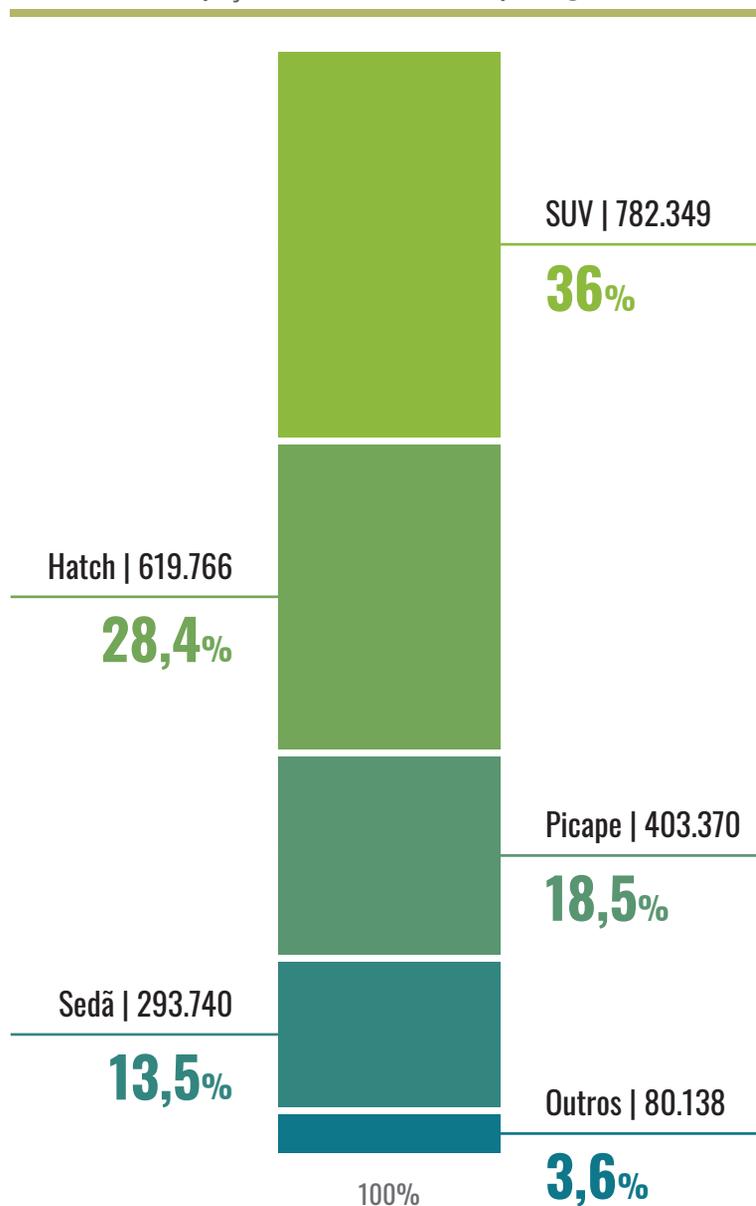
Logo atrás a Hyundai, quinta marca mais vendida, também perdeu 1 ponto percentual de participação, que desceu para 8,5% em 2023, com 186,2 mil emplacamentos, em leve queda de 0,8% sobre 2022. Dois modelos seus figuram na lista dos dez veículos mais vendidos: o hatch HB20 em quarto lugar – era o segundo um ano antes – e o SUV Creta que subiu da décima-primeira para a décima posição no ano passado.

Mais perto da casa dos 100 mil emplacamentos ficaram Jeep e Renault, que mantiveram respectivamente a sexta e sétima posições do ranking. Mas a marca de SUVs da Stellantis teve pior desempenho.

As vendas da Jeep caíram 7,7% sobre 2022, somando 126,9 mil unidades em 2023, com participação de 5,8%, 1,2 ponto percentual a menos do que o verificado um ano antes, mas o suficiente para manter a marca na sexta colocação. Os produtos mais caros da Jeep começaram a esbarrar na falta de demanda, apesar de a Stellantis ter maior margem de manobra pelos incentivos fiscais que recebe em Pernambuco, na fábrica de Goiana. Sem grandes novidades, Compass e Renegade, que há dois anos chegaram a frequentar a lista dos dez veículos mais vendidos do País, no ano passado desceram para a décima-segunda e décima-oitava posições.

## SUVs dominam o mercado

Participação e unidades vendidas por segmento



A Renault aproveitou o programa de descontos para melhorar o desempenho do seu modelo de entrada, o Kwid, décimo-primeiro carro mais vendido de 2023 – foi o décimo-segundo em 2022 – e único da marca a figurar dentre os vinte mais comprados no ano passado. O Kwid foi responsável por quase metade das vendas da Renault, que se manteve na sétima colocação do ranking nacional

com 126,3 mil emplacamentos, volume quase estável com relação ao ano anterior, mas que a fez perder 0,7 ponto de participação, para 5,8%.

#### ABAIXO DE 100 MIL

Na longa lista de fabricantes que vendem menos de 100 mil carros por ano no Brasil, fecham o ranking das dez maiores marcas Nissan, Honda e Peugeot, em oitavo, nono e décimo lugares. Destas as duas primeiras apuraram os maiores crescimentos anuais da lista.

Com apenas um modelo produzido no Brasil – o SUV Kicks que subiu de vigésimo-primeiro para décimo-quinto carro mais vendido do País – e sem novidades relevantes em 2023, as vendas da Nissan cresceram impressionantes 35,2% sobre 2022, somando 72,5 mil unidades, o que fez sua participação de mercado avançar 0,6 ponto, para 3,3%, suficiente para tomar da Honda a oitava posição no ranking de marcas.

Apesar de ter caído para a nona posição a Honda não teve mau resultado, anotou o terceiro maior crescimento de vendas da tabela das dez marcas mais vendidas de 2023, com 72 mil emplacamentos, um ro-

busto avanço de 27,1% sobre 2022, quando enfrentou muitos problemas de falta de componentes para produzir. O novo SUV HR-V, produzido desde o ano passado em Itirapina, SP, sustentou o crescimento com 48 mil vendas, um avanço de 212% sobre o ano anterior, que fez o modelo subir vinte posições no ranking, para o décimo-sétimo lugar.

Por causa do mau desempenho do concorrente mais próximo, a Caoa Chery, a Peugeot conseguiu sustentar a décima colocação no ranking que havia conquistado em 2022. Mesmo com o lançamento de versão turbo do hatch 208, a Peugeot não tem nenhum carro na lista dos vinte mais vendidos. A marca vendeu 34,9 mil unidades, em queda de 16,4% sobre o ano anterior, perdendo meio ponto de participação, para 1,6%.

Logo abaixo no ranking das dez marcas mais vendidas a Citroën, também pertencente ao Grupo Stellantis, com o novo C3, de apelo popular, subiu um degrau superando a Caoa Chery na décima-primeira posição. Mas o desempenho da Citroën não foi lá essas coisas: foram 32,3 mil emplacamentos, crescimento de apenas 0,5% sobre 2022 e participação de 1,5%. ■

Renault Kwid: na entrada do mercado brasileiro.



Divulgação/ Renault



# SER PROTAGONISTA É MAIS QUE BUSCAR NOVOS CAMINHOS: É CRIÁ-LOS.

Em 75 anos, nos tornamos uma gigante brasileira. Hoje somos reconhecidos por fabricar soluções com segurança, tecnologia e conforto que evoluem a mobilidade. Isso exige uma atitude verdadeiramente inovadora: quando não encontramos novos caminhos, nós os criamos. Queremos chegar aonde ninguém chegou, mas seguindo sempre ao seu lado.

MARCOPOLO 75 ANOS  
**PROTAGONISTA**  
EM MOBILIDADE



Imagem meramente ilustrativa.  
Consulte o representante da sua  
região para saber mais sobre os  
modelos e suas configurações.



[marcopolo.com.br](http://marcopolo.com.br)  
in @marcopolo-sa



# Exportações voltam a decepcionar

Ano terminou com vendas externas muito abaixo do esperado pelos fabricantes de veículos no Brasil – e não há sinais de recuperação.

Por Pedro Kutney

**N**o cenário de mercado interno retraído em que a venda doméstica de veículos produzidos no País não passa de 2 milhões de unidades há quatro anos, a saída das exportações parecia ser a mais viável para reduzir a ociosidade das fábricas, capazes de produzir mais de 4 milhões de veículos por ano, ou mais do que o dobro do que estão produzindo. Contudo a porta externa também está ficando cada vez mais estreita.

Após um ano de surpreendente crescimento nas exportações, acima das expectativas dos fabricantes, com vendas de 481 mil veículos ao Exterior em 2022, o equivalente a 20% da produção e em alta de 28% sobre 2021, os negócios externos voltaram a decepcionar – e muito – em 2023. E seguiram assim em janeiro de 2024.

Ao todo, no ano passado, a indústria nacional embarcou para outros países pouco menos de 404 mil automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus, o quarto pior volume em duas décadas e apenas 17,4% da produção nacional de veículos. Devido a condições desfavoráveis dos principais mercados compradores já se esperava por resultado abaixo do bom desempenho registrado em 2022, mas foi bem pior do que o esperado.

A Anfavea, entidade que reúne os fabricantes, em janeiro de 2023 previa exportações de 467 mil veículos, em outubro revisou o número para 420 mil e chegou ao fim do ano com 404 mil, em queda de 16% sobre 2022, ou 63 mil unidades abaixo do inicialmente projetado e 16 mil a menos do que a revisão feita já no último trimestre.

Ao menos o resultado em valor foi um pouco melhor: a indústria faturou US\$ 10,8 bilhões com exportações em 2023, em leve avanço de 3,5% sobre 2022. A soma inclui a venda de veículos, máquinas agrícolas e de construção e peças de reposição negociadas pelos fabricantes para as subsidiárias no Exterior.

### PROJEÇÃO PARA BAIXO

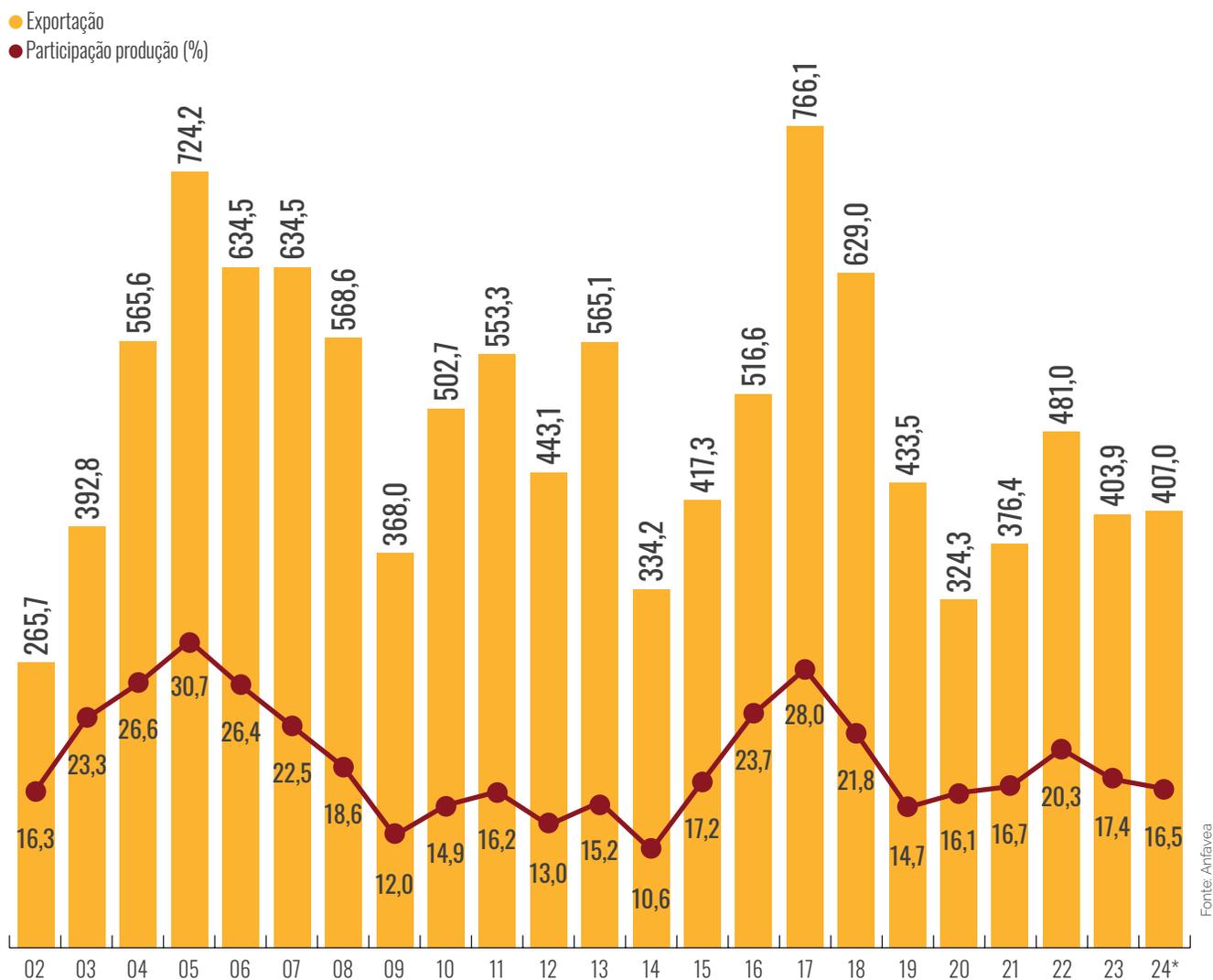
Márcio de Lima Leite, presidente da Anfavea, cita problemas maiores do que os já esperados nos principais mercados para justificar o erro de cálculo. Escaldada

pelo fracasso preditivo de 2023 a entidade fez projeção bem mais comedida para as exportações de 2024: pifio avanço de 0,7%, para 407 mil unidades, apenas 3 mil a mais do que o registrado no ano anterior.

“Esta projeção deverá ser revista porque não há cenário claro”, pondera Lima Leite. Segundo ele, ao menos por enquanto, as notícias são de retração na maioria dos principais mercados compradores. “O México, que se tornou nosso maior mercado externo, deve continuar crescendo, mas na Argentina, que segue sendo um país muito importante para o setor, já se

## Exportações voltam a cair

Em milhares de veículos | \*Projeção Anfavea



prevê queda de 20% do mercado doméstico, o que significa 90 mil carros a menos das cerca 440 mil unidades de 2023, e isto nos impacta diretamente."

O dirigente também cita desempenhos decepcionantes de dois bons mercados: "Chile e Colômbia tiveram um ano fraco, muito abaixo do que esperávamos. A tendência é de recuperação este ano mas sobre uma base de comparação muito baixa, portanto não se espera por grandes volumes". Não mesmo: em janeiro o mercado colombiano caiu 79% e o chileno 60%.

### SÓ MÉXICO SE SALVA

Problema maior é a falta de diversificação com concentração de 86% das compras externas de veículos brasileiros em apenas seis países, todos mercados latino-americanos com volumes muito inferiores aos do Brasil. Por ordem de grandeza os maiores clientes de 2023 foram México, Argentina, Colômbia, Uruguai, Chile e Peru.

Destes maiores destinos só um teve desempenho mais do que positivo: as vendas para o México cresceram 51%, para 135,8 mil unidades, e assim o país tornou-se, pela primeira vez na história, o maior cliente da indústria brasileira de veículos, consumindo 32% do volume exportado no ano passado.

"O México foi a única boa surpresa do ano, um a cada três carros exportados do Brasil foram para lá", sublinha Lima Leite. "Foi o país que melhor soube aproveitar as oportunidades surgidas na pandemia e no pós-pandemia. Eles aumentaram as exportações para os Estados Unidos e o mercado doméstico cresceu 25%, assim também cresceram as importações."

### ARGENTINA CAI PARA O BRASIL

Em 2023 o mercado argentino cresceu 11%, perto de 440 emplacamentos, mas foi abastecido majoritariamente pelos fabricantes instalados no país. Com dificuldades no caixa em moeda estrangeira para pagar importações em dólares, a Argentina deu incentivos à compra de carros nacionais e, no ano passado, sobretaxou produtos importados em 7,5%, inclusive do Brasil.

Desde 2021 as importações de veículos vêm caindo na Argentina, impactando diretamente a indústria brasileira que sempre teve no vizinho sua segunda casa, para onde seguiu, por décadas, mais da metade das exportações do setor. Esta proporção veio caindo nos últimos anos até o recorde de baixa em 2023, quando os embarques ao mercado argentino recuaram 16%, para 114,6 mil unidades, e a participação do país nas vendas externas desceu para 27%, depois de ter declinado para 28% em 2022.

## Maiores mercados dos veículos brasileiros

2022		País	2023		Variação 2022/2023
Volume	Participação		Participação	Volume	
89,7	18%	México	32%	135,8	51%
135,8	28%	Argentina	27%	114,6	-16%
74,6	15%	Colômbia	8%	35,3	-53%
33,3	7%	Uruguai	8%	34,8	4%
62,5	13%	Chile	6%	26,8	-57%
27,2	6%	Peru	5%	20,1	-26%
423,1	87%	Total	86%	367,4	-13%

Fonte: Anfavea

Com esta movimentação a Argentina perdeu para o México o posto de maior mercado externo de veículos brasileiros, descendo ao segundo lugar pela primeira vez na história da indústria regional. O consumo de carros do Brasil no país vizinho, que representou 34% dos emplacamentos, em 2022, caiu para 27% em 2023, segundo dados da Acara, associação que reúne os concessionários argentinos.

Na mão contrária os produtos argentinos seguem respondendo por larga maioria das importações de veículos feitas pelo Brasil, com participação de 63% e quase 220 mil unidades em 2023, um crescimento anual de 11%, mas a fatia do parceiro caiu 10 pontos com relação aos 73% de 2022.

"Na Argentina o mercado interno cresceu e nossas exportações para lá caíram. Nós não perdemos competitividade, existe penetração de chineses mas não é relevante. O problema maior foi a dificuldade do país de remeter dólares e a taxa de importados, assim a produção local sustentou as vendas", conta o presidente da Anfavea.

De fato os veículos fabricados na Argentina aumentaram sua participação nas vendas domésticas de 58%, em 2022, para 67% no ano passado, conforme a Acara.

Lima Leite sustenta que "o Brasil sempre será um grande fornecedor de veículos para a Argentina, vamos monitorar o que acontecerá, principalmente como será política de pagamentos em dólares [do novo governo], mas com o prognóstico de queda do mercado interno para cerca de 350 mil unidades este ano dificilmente será possível aumentar exportações para lá".

### MAIS DECEPÇÕES

Dois mercados que vinham apresentando ótimo desempenho para as exportações brasileiras de veículos, Chile e Colômbia foram duas grandes decepções em 2023: "Esperávamos resultados bem melhores dos dois países", lamenta Lima Leite. "Houve mais penetração de carros chineses nesses mercados mas este não foi o principal fator: o que mais impactou nossas vendas foi a queda de cerca de 50% desses mercados".

A Colômbia se manteve como terceiro maior comprador de carros brasileiros, mas sua participação caiu de 15%, em 2022, para 8% no ano passado. As exportações para os colombianos caíram 53%, para 35,3 mil unidades.

Já o Chile registrou o maior tombo, de 57%, nas compras de veículos do Brasil. Com apenas 26,8 mil unidades sua participação caiu de 13%, em 2022, quando foi o quarto maior importador de veículos brasileiros, para 6%, em 2023, quando desceu para a quinta posição.

O Chile foi ultrapassado pelo pequeno Uruguai, que aumentou levemente em 4% suas importações do Brasil, para 34,8 mil veículos, e assim estabeleceu participação de 8% das exportações brasileiras em 2023, quase igual à da Colômbia.

Na sexta colocação de compradores externos vem o Peru, que também teve relevante recuo de 26% nos pedidos de veículos do Brasil, para 20,1 mil unidades, e perda de 1 ponto de participação no total de exportações, para 5%.

### SEM COMPETITIVIDADE

O mau resultado das exportações de veículos brasileiros em 2023, e a projeção de outro ano ruim em 2024, expõem a crescente falta de competitividade da indústria no País. Não é de agora que o setor automotivo nacional exporta pouco e exporta mal, com mais de 80% das vendas externas concentradas em poucos mercados de baixos volumes da mesma região.

Em 2022, considerado um bom ano, a relação foi de 1,7 veículo exportado para cada um importado e agora o índice baixou a 1,1 para um, devido ao crescimento de 29% nas importações no ano passado. Pior: a maioria dos importados é de produtos de valor agregado muito mais alto do que os modelos exportados pelo Brasil.

Sem solução visível adiante para melhor equacionar a balança comercial de seu setor automotivo resta ao País fomentar e proteger seu próprio mercado, pois nenhum mercado maduro quer comprar carros brasileiros e assim a saída das exportações fica cada dia mais estreita. ■

# SEMINÁRIO MEGATENDÊNCIAS

## O NOVO BRASIL 2024

Nos dias 19 e 20 de março os principais líderes da indústria automotiva e especialistas renomados estarão reunidos no Centro de Convenções da Universidade Senac, em São Paulo/SP, para discutir o impacto do programa Mover e as tendências que moldarão o futuro do setor automotivo no Brasil.

### PRESENCAS CONFIRMADAS



Márcio de Lima  
Leite, presidente  
da Anfavea



Cláudio Sahad,  
presidente  
do Sindipeças



Evandro Gussi,  
presidente  
da Única



José Velloso,  
presidente executivo  
da Abimaq

NÃO PERCA ESSA OPORTUNIDADE  
DE ENTENDER AS MUDANÇAS E  
SE PREPARAR PARA AS OPORTUNIDADES  
QUE ESTÃO POR VIR.

# ESTEJA À FRENTE DOS DESAFIOS DO NOVO BRASIL!



Ciro Possobom,  
presidente  
da Volkswagen



Roberto Cotes,  
presidente  
da VWCO



Márcio Querichelli,  
presidente  
da Iveco



Christopher  
Podgorski,  
presidente da Scania

## GARANTA SUA PARTICIPAÇÃO AGORA!

Informações/inscrições: ☎ (11) 93372 1801 | [seminarios@autodata.com.br](mailto:seminarios@autodata.com.br) | [www.autodata.com.br](http://www.autodata.com.br)

**AUTODATA**  
• SEMINÁRIOS •

# A loucura do fim do manicômio tributário

A reforma tributária de impostos sobre o consumo, aprovada pelo Congresso no fim de 2023, traz boas perspectivas ao setor automotivo, mas as coisas ainda vão piorar antes de melhorar

Por André Barros



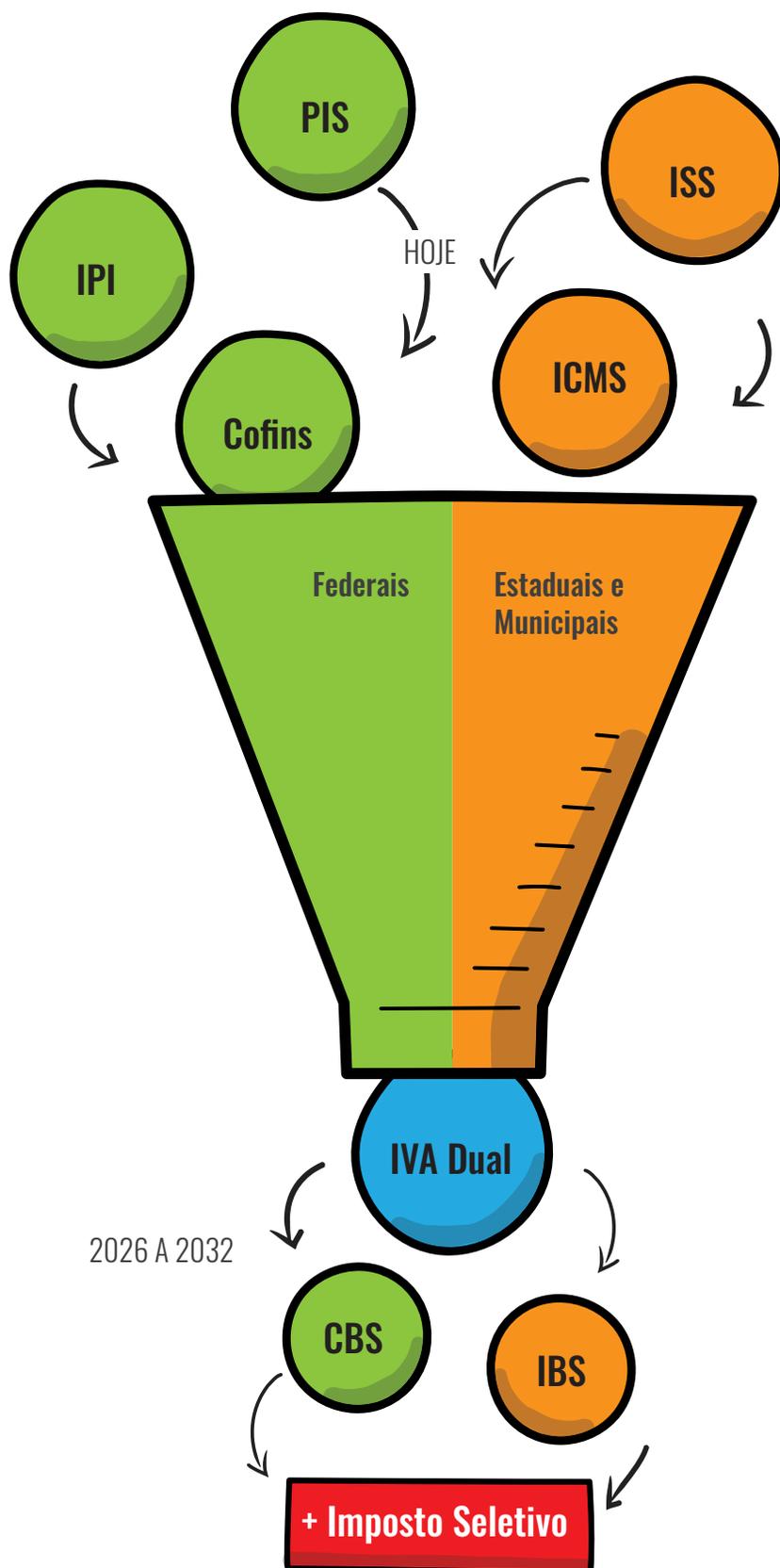
Natee Meeplany/Shutterstock

**A**pós mais de trinta anos de debates, embates, negociações, idas e vindas, promessas de que seria encaminhada e diversas propostas que não andaram, o Congresso Nacional aprovou, já no fim de 2023, a PEC 45/2019, a proposta de emenda constitucional que trata da reforma do tão criticado sistema tributário brasileiro. A intenção do texto aprovado é, pelo menos, simplificar a es-

trutura de impostos do País aplicada ao consumo de bens e serviços, uma vez que a carga de taxação sobre as pessoas físicas e jurídicas dificilmente será reduzida.

Ao caro leitor desta publicação certamente a primeira pergunta que surge – com um quê de esperança – é a mesma de milhões de brasileiros: o carro brasileiro ficará mais barato após a re-

## A evolução da Reforma Tributária



forma tributária e a adoção do IVA, Imposto sobre o Valor Agregado? Não há resposta assertiva para esta indagação ainda, tendo em vista que há um longo – e perigoso – caminho legislativo de regulamentações que determinarão as alíquotas do IVA, que para entrar em vigor completamente passará por um período de transição, de 2026 até 2032.

**AutoData** conversou com especialistas para responder não apenas a esta mas a diversas outras perguntas sobre o impacto da reforma tributária ao setor automotivo. Infelizmente nem todas elas têm respostas: como no caso do Mover – Programa Mobilidade Verde e Inovação, a nova política industrial para o setor de mobilidade que sucede o Rota 2030 – muita coisa ainda carece de regulamentação. A expectativa é que tudo ocorra em até 180 dias após a promulgação da PEC, agora emenda constitucional 132, o que ocorreu em 20 de dezembro.

Flávia Spadafora, vice-presidente de vendas corporate da Thomson Reuters, pondera que a reforma, mesmo com incertezas e antes de ser aplicada na prática, já traz alguns alívios às empresas: "Embora esteja pendente de regulamentação por meio de leis complementares e outras normas infraconstitucionais, já é possível identificar algumas vantagens como aumento da segurança jurídica, diminuição significativa da complexidade tributária e melhoria de produtividade dos profissionais que atuam na área fiscal e tributária".

As regras só começam a entrar em vigor daqui a dois anos e espera-se que neste período todas as empresas possam se estruturar para o complicado período de transição. De 2026 a 2032 o País conviverá, na prática, com suas estruturas de impostos: a atual e a nova. Ou seja, como diz Diogo Wakizaka, vice-presidente de relações governamentais da Becomex, "ainda piorará antes de melhorar".

Para evitar piora muito grande no cenário Maria Isabel Ferreira, sócia líder do departamento de tributos da KPMG, aconselha que todas as empresas iniciem o quanto antes a preparação, ainda que



freepik - Drazin Zigic

toda a regulamentação não esteja publicada: "Os grupos de trabalho do governo estão a todo vapor, então não dá para esperar chegar 2026. É preciso deixar tudo pronto: equipes, sistemas, todos adaptados para este caminho que tende a ser complicado. A hora de investir é agora".

### O IVA

Cinco impostos sobre o consumo serão substituídos, em tese, por um: o IVA, mas dividido em duas jurisdições para fins de arrecadação. Os tributos federais IPI, PIS e Cofins serão incorporados à CBS, Contribuição sobre Bens e Serviços, que fica com a União. Já o estadual ICMS e o municipal ISS darão lugar ao IBS, Imposto sobre Bens e Serviços, a ser compartilhado por estados e municípios.

Segundo calcula o governo federal a adoção do IVA Dual tem potencial para gerar crescimento médio da economia de 12% ou mais ao longo de quinze anos. Usando como base o PIB de 2022 este ganho significa algo como R\$ 1,2 trilhão. Para a indústria, que tem uma longa cadeia produtiva, a promessa é maior: 17% de crescimento pela simplificação e pela mudança na forma do cálculo da base,

que ficou mais ampla – será possível tomar crédito do IVA pago em todas as compras efetuadas na cadeia, descontando do imposto devido a cada operação de venda, o que evita o acúmulo de impostos como ocorre hoje. O crédito é contabilizado basicamente em tudo que é consumido pela empresa, inclusive materiais de escritório, com exceção de gastos pessoais.

"A tendência é de que o novo IVA Dual beneficie o setor industrial, principalmente por levar em consideração a possibilidade de crédito pelo princípio da não-cumulatividade ampla, critério de cálculo e manutenção dos benefícios fiscais até 2032", diz Spadafora.

O manicômio tributário brasileiro – termo popularizado pela Anfavea que já foi usado até por Geraldo Alckmin, vice-presidente da República e ministro da Indústria, Comércio e Serviços – também tende a ficar menor: passados os anos de transição a tendência é de menor complexidade no cálculo de impostos a recolher, sendo possível, assim, reduzir a estrutura necessária para pagamento de tributos, um dos principais componentes do custo Brasil, que gera gastos calculados em 1% do PIB e tira fatias de competitividade da indústria local.

A promessa, também, é que o novo sistema deverá reduzir significativamente o acúmulo de créditos tributários, hoje uma das principais queixas do setor automotivo: segundo os especialistas a reforma prevê a retomada automática e imediata destes créditos. Só de ICMS a Anfavea diz haver mais de R\$ 5 bilhões retidos em diversos estados.

### CARRO MAIS BARATO?

Como as montadoras costumam dizer que, hoje, de 35% a 40% do preço final de um carro é referente a impostos, e especialistas calculam que o IVA ficará na faixa dos 27%, é de se imaginar que os carros chegarão aos consumidores com preços menores após a transição para o novo sistema tributário. Mas será que ficarão mesmo?

Os especialistas consultados disseram não ser ainda possível responder. Segundo eles o custo tributário tende a diminuir com a simplificação e outros mecanismos que darão mais vantagem às montadoras, como o aumento da tomada de crédito tributário de todas as compras da cadeia a ser abatido do preço final e uma eventual retomada mais rápida do saldo credor. Ricardo Roa, sócio líder da área de consultoria automotiva da KPMG, afirma que o custo geral de fabricação deverá ser menor com todas as mudanças.

Mas quem define o preço é a montadora, que costuma transformar redução de impostos em lucros, lembra Maria Isabel Ferreira, também da KPMG: "Não conseguimos dizer se será repassado ao consumidor ou será incorporado como margem. Culturalmente fica como margem".

## Exemplo de cobrança do IVA na cadeia automotiva

Fórmula com alíquota de 27,5% sobre valor agregado

 <p>Siderúrgica vende aço a autopeça</p>	Preço	100
	IVA	27,5
	Venda	127,5
 <p>Autopeça vende à montadora</p>	Preço	200
	IVA	55
	Crédito IVA	27,5
	Venda	227,5
 <p>Montadora fatura carro à concessionária*</p>	Preço	70.000
	IVA	19.250
	Crédito IVA	55
	Venda	89.195
 <p>Concessionário vende carro ao cliente</p>	Preço	75.000
	IVA	20.625
	Crédito IVA	19.250
	Venda	76.375

\* Este é um exemplo simplificado da aplicação do IVA na cadeia automotiva. Claro que uma montadora não compra só uma peça, mas milhares, e todo o valor recolhido de IVA de todas essas peças compradas será descontado na venda à concessionária ou ao cliente final.

### O IPI ACABA MAS NÃO ACABA?

Mencionamos que cinco impostos seriam substituídos, em tese, por um, o IVA Dual. Mas isto não significa que eles serão extintos: o IPI, Imposto sobre Produtos Industrializados, por exemplo, continuará existindo, ainda que por uma questão de exceção.

A culpada pela manutenção do IPI até 2073 é a Zona Franca de Manaus, no Amazonas. Para solucionar o problema de falta de competitividade da região e manter o incentivo – a isenção de IPI – para determinados produtos fabricados no PIM, Polo Industrial de Manaus, foi estabelecido que itens produzidos em outras regiões continuem a recolher IPI. Uma decisão técnica para uma questão política, observa Ferreira, da KPMG.

Tomando como exemplo uma motocicleta produzida no PIM: hoje este produto é isento de IPI, mas caso uma fábrica seja montada em São Paulo, esta mesma motocicleta será taxada com IPI para garantir a competitividade da Zona Franca.

“Outro ponto interessante é que não existirá mais crédito do IPI”, afirma Ferreira. “Ou seja: o custo para se produzir fora da Zona Franca será bem maior.”

A regulamentação desta questão ainda não foi publicada, mas Wakizaka, da Becomex, acredita que seja com base na NCM, Nomenclatura Comum do Mercosul, que identifica todos os produtos vendidos na região: aqueles produzidos fora da Zona Franca de Manaus continuarão pagando IPI.

Embora a tendência seja que apenas os produtos já produzidos atualmente no PIM estejam contemplados nesta exceção existe o risco de serem adicionados novos itens. No passado, por exemplo, já foram montados picapes e utilitários 4x4 em Manaus, o que abre a possibilidade de inclusão, mais à frente, até porque este NCM está no histórico da ZFM. Se isto ocorrer, em tese, todas as picapes produzidas em outros estados passariam a pagar IPI mesmo depois que o imposto for incorporado ao IVA. Nem é preciso dizer o tamanho do prejuízo que isto traria.

### E O IPVA, COMO FICA?

Por ser um imposto estadual e municipal o IPVA não foi totalmente contemplado na reforma tributária. Na prática a mudança foi a inclusão de lanchas e jatinhos, antes isentos, na base do Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores.

Segundo Roa a reforma abre também a possibilidade de uma mudança no sistema da cobrança do tributo, semelhante à do IPI verde do Mover. Ou seja: para modelos com melhor eficiência energética seria cobrado menos imposto.

Mas essa mudança tem um custo político, pois hoje o IPVA é cobrado sobre o valor venal do veículo e tem a lógica totalmente oposta da sugerida no IPI ver-



de: veículos mais antigos, em sua maioria mais poluentes do que os atuais, pagam menos imposto por terem menor valor. Uma inversão nessa base teria alto custo político: que governante gostaria de assumir este risco?

### O IMPOSTO SELETIVO

Além do IVA Dual a reforma tributária trouxe um outro tributo à tona, ou uma sobretaxação: o Imposto Seletivo, também chamado de Imposto do Pecado, porque sobretaxa produtos considerados supérfluos ou prejudiciais à saúde como cigarros e bebidas alcóolicas. O Imposto Seletivo tem uma lista de possíveis itens que poderão ou não ser incluídos. O instrumento segue a lógica de taxar aquilo que traz custo extra ao sistema de saúde. Em alguns países refrigerantes e produtos com alto teor de açúcar também são sobretaxados.

Para a indústria automotiva a questão do Imposto Seletivo interessa porque veículos movidos por combustíveis fósseis poderão fazer parte do rol de contemplados, porque agridem o meio-ambiente e a saúde das pessoas com a emissão de gases poluentes. É apenas uma possibilidade, mas que já existe em alguns países, como lembra Ferreira, da KPMG.

Por outro lado, Edinilson Apolinário, diretor de produtos e conteúdos da Thomson Reuters América Latina, aponta que existem em outros países programas públicos no sentido contrário, de incentivo para migração a produtos mais saudáveis ou menos poluentes. Ele cita como exemplo o aplicado nos Estados Unidos, que tem concedido benefício fiscal a quem comprar um veículo com motor elétrico.

### FIM DA GUERRA FISCAL?

A reforma tributária prevê que a cobrança do imposto estadual, hoje o ICMS que até 2032 será completamente substituído pelo IBS, passa a ser feita no destino da venda do produto ou serviço, e não mais na origem como é hoje. Ou seja, independentemente de onde for produzido, o tributo será cobrado no Estado onde o bem for comercializado.

Assim a transferência de créditos de ICMS para um outro estado deixa de existir e não fará mais sentido o atual poder de barganha de estados que buscam atrair fábricas para seus municípios: cobrar menos imposto da empresa que for produzir lá.

Desde a edição da lei complementar 160/2017, lembra Apolinário, a guerra fiscal já vinha sendo minimizada: "A partir da reforma tributária a neutralização dos efeitos da guerra fiscal ganhou maior força com a definição do marco temporal de 2032, com o fim dos incentivos e benefícios fiscais atualmente vigentes".

### REGIME NORDESTE E CENTRO-OESTE

A grande questão polêmica envolvendo o setor automotivo na reforma tributária tem relação com a prorrogação, até 2032, dos incentivos fiscais concedidos por meio dos regimes especiais automotivos do Nordeste e do Centro-Oeste. Antes da votação da reforma empresas como General Motors, Toyota e Volkswagen publicaram anúncios em mídias de grande circulação pedindo, sem fornecer pormenores, que os benefícios não fossem renovados.

No Senado, porém, a renovação das desonerações regionais foi reincluída no texto da PEC e o tema foi aprovado tanto na casa como na Câmara. Ou seja: Stellantis e BYD, com fábricas no Nordeste respectivamente em Pernambuco e na Bahia, e Caoa Chery e HPE, que têm operações industriais no Centro-Oeste, precisamente em Goiás, seguem gozando dos incentivos até 2032 – os atuais descontos de ICMS e IPI iam só até 2025. Mas com uma importante alteração: tais benefícios foram concedidos apenas a modelos com motores flex, híbridos ou elétricos. Carros a diesel ou gasolina não serão mais beneficiados.

Como lembra Spadafora "o fundamento defendido pelos legisladores para sustentar a prorrogação foi a busca pela manutenção de investimentos e da manutenção dos empregos nas regiões menos industrializadas". ■



Pressmaster/Shutterstock



# INJEÇÃO DE TECNOLOGIA

Completando 40 anos neste mês, a Sulbras celebra a excelência no fornecimento de itens injetados em plástico para a indústria automotiva, aprimorando continuamente os processos e os sistemas de produção e já de olho em novas tecnologias para continuar no topo de seu segmento.

Desde que iniciou suas atividades injetando componentes plásticos, na década de 80, a Sulbras foi conduzida por alguns preceitos inegociáveis. O principal deles foi a busca de soluções para o fornecimento de peças técnicas, que continham requisitos construtivos que ultrapassavam os dotes funcionais e visuais.

Se havia alguma peça mais complexa para suprir a demanda de algum cliente, era aquela mesma que entraria na produção da Sulbras. Tanto que a companhia nasceu já com uma linha diversificada de peças injetadas, como mecanismos para motosserras, itens que eram usados por motocicletas e outras para microcomputadores. O fio condutor desse início? A complexidade e a precisão de cada componente.

Outra regra óbvia, desde o início, foi o empreendedorismo dos fundadores, que, com apenas 4 anos de empresa, resolveram aportar um volume maior de capital para desenvolver a ferramentaria da empresa e começar a fornecer moldes de produção – e não apenas as peças já injetadas.

A Sulbras é dona de uma história rica e permeada por décadas de êxito e crescimento. Atualmente, o segmento automotivo é importante parte dos negócios da Sulbras, que produz moldes e peças e componentes de para-choques, para-lamas, mecanismos de portas e vidros, interior do veículo, painel de instrumentos, bancos, painel de portas, componentes de bombas de combustível, de sistemas de ignição, de filtragem de ar de admissão do motor, peças e componentes de ar-condicionado, peças



rotativas de sistemas de cooling... A lista é longa.

O primeiro cliente automotivo foi a General Motors, em 1994. Hoje a empresa fornece para a própria GM, além de Robert Bosch, Brose, Mundial Syllent, Marcopolo, Nidec Global Appliance, Stellantis, Jeep, Toyota Boshoku, NAL do Brasil, TS Tech, Flex, HP, Epson, Tiberina, Mann Hummel, Forvia, SMRC (Motherson), Valeo, Docol, Maxiclimate, Petersime, Visteon, Midea, Stihl, Itaesbra, Denso, Continental, SEG, Nidec Mobility, NCR, Continental, TPS, DTS, Sinalsul, Keko, Ipos, Cebi, Whirlpool, Apollo, dentre outros tantos gigantes do automotivo e de diversos segmentos. “Parece lugar comum, mas eu garanto que, aqui, a busca por qualidade sempre foi vista de modo holístico. Não à toa que conquistamos clientes tão relevantes e de setores tão diferentes”, explica Leocadio Antonio

Nonemacher, Diretor Geral da Sulbras, referindo-se aos contratos de fornecimento para fabricantes de linha branca, informática, máquinas do setor bancário até filtros de piscinas.

Com um quê de vanguarda tecnológica para sustentar os altos padrões de qualidade, a empresa desenvolveu metodologias específicas de produção, como a injeção coassistida com gás, injeção de materiais de alta performance, a bi-injeção e a fabricação também de peças híbridas (metal e plástico). Sua linha traz robôs de 3 eixos desde os anos 90 e, atualmente, conta com robôs de 6 eixos na parte de injeção, além de montagens em células sincronizadas, sensoriamento da injeção, sistemas de visão e outras tecnologias de ponta. Há sistemas de metrologia que adotam máquinas CNC de medição bi/tri-dimensional, além de montagens em linha ou células sincronizadas, hot-stamping e solda por ultra-som. Já a ferramentaria adota máquinas de construção com 5 eixos, CNC portal e eletroerosão de altíssima precisão.

Para o futuro, virá a fabricação de peças de grande porte com máquinas acima de 1.500 ton (mono e multimaterial) e a tecnologia high-gloss (alto-brilho). Além disso, a empresa acredita na maior seletividade de uso do plástico, bem como na recuperação de materiais pós consumo (PCR ou PCI). Com a mesma veia irrequieta de 40 anos atrás, os técnicos já realizam pesquisas para estabelecer propriedades mais robustas aos materiais plásticos, tais como aditivações para melhorar propriedades mecânicas de impacto, flexão e alongamento. “Esperamos desenvolver componentes mais leves e amigáveis ao meio-ambiente. Também haverá variações de design significativas, onde o plástico injetado especializado estará cada vez mais presente, desde componentes para motorização (seja elétrica ou híbrida), como para carroceria e habitáculo do veículo”, prevê Leocadio Antonio Nonemacher. —



Divulgação

# O plano para mover a indústria automotiva na rota mais adequada

Programa Mobilidade Verde e Inovação dá novas diretrizes ao desenvolvimento do setor, com incentivos que podem aumentar a participação dos fabricantes de veículos e de autopeças no PIB industrial para além dos atuais 20%. Medidas são bem recebidas, mas há desafios.

Por Lúcia Camargo Nunes

Onde você estava quando soube da publicação da MP 1 205? Esta certamente será uma lembrança que vai marcar executivos de entidades e da indústria sobre o 30 de dezembro de 2023: foi quando, no apagar das luzes de 2023, após quase um ano inteiro de espera pela nova fase da política setorial para o setor automotivo, o governo publicou a medida provisória que institui o Programa Mover, sigla para Mobilidade Verde e Inovação, o novo nome do Rota 2030 em seu segundo ciclo, que abrange metas e incentivos para o período 2024-2028.

O novo programa fomenta, com generosos incentivos, o desenvolvimento sustentável do setor automotivo, colocando a descarbonização da indústria e dos veículos que produz no centro dos seus objetivos, com bonificações para empresas que investem em projetos de inovação tecnológica no País, estimulando a competitividade global.

**Uallace Moreira**, secretário de Desenvolvimento Industrial, Inovação, Comércio e Serviços do MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, que trabalhou diretamente na elaboração do Mover, justifica a demorada tramitação do plano: "Era necessário amarrar o programa com a responsabilidade fiscal. Não é trivial, é um programa robusto que envolve R\$ 19,3 bilhões [em incentivo tributário para pesquisa e desenvolvimento no Brasil]. Precisava dialogar com a Reforma Tributária que tinha acabado de ser aprovada. Precisava fazer os ajustes e trabalhar com outros ministérios".



Divulgação/UFBA

### PREVISIBILIDADE E INVESTIMENTO

Nenhuma outra palavra é tão citada e celebrada pelas fontes desta reportagem sobre o Mover como "previsibilidade". É algo intimamente ligado à atração de novos investimentos que já começaram a ser anunciados por empresas do setor.

A Anfavea projeta que a previsibilidade de objetivos que o Mover traz destrava, até 2028, algo em torno de R\$ 100 bilhões em investimentos de montadoras e fornecedores de autopeças. Com isto a expectativa é a de que o programa tem potencial para aumentar a participação da indústria automotiva no PIB industrial para além do 20% atuais, segundo projeta **Igor Calvet**, diretor executivo da Anfavea, que reúne os fabricantes de veículos – e que trabalhou diretamente na elaboração da primeira fase do Rota 2030 quando era secretário de Desenvolvimento do MDIC.

Enquanto aguarda a regulamentação do Mover a Anfavea espera que as metas a serem propostas coloquem o Brasil, e o seu setor automotivo, junto com as melhores práticas internacionais: "Temos de



Divulgação/Anfavea

fazer investimentos vultosos [para atingir os objetivos do programa]. Isso, para além de um número, significa recurso na linha de produção e no desenvolvimento".

### METAS A REGULAMENTAR

Sem antecipar as metas de eficiência energética – a expectativa é de um salto da ordem de 15% sobre o nível atual –, reciclabilidade, adoção de sistemas de segurança e outras que serão obrigatórias e regulamentadas por meio de decretos e portarias do MDIC, a serem divulgados "depois do carnaval", Uallace Moreira se limita a dizer que a equipe vai trabalhar com métricas possíveis, que não comprometem a viabilidade do investimento das empresas. Para bater o martelo sobre as novas diretrizes o MDIC negocia com o setor, com o Ministério da Fazenda e com a Casa Civil.

O mesmo ocorre com a regulamentação do novo IPI Verde, imposto que será aplicado de acordo com a sustentabilidade de cada veículo: "Estamos discutindo a [nova] tributação que levará em consideração a fonte de energia, a potência do motor, a pegada de carbono. Isto sempre foi dialogado com o setor".

O Mover, assim como o Rota 2030, concederá descontos progressivos de IPI para empresas que superarem as metas obrigatórias. O texto da MP enviada ao Congresso não estipula essas metas, mas já prevê a concessão de abatimentos de até 2 pontos no IPI para melhorias em eficiência energética, 1 ponto por adoção de certo número de sistemas de segurança ativa, 1 ponto por índice de reciclabilidade, 3 pontos para carros híbridos flex e o IPI verde aplicado a veículos considerados "sustentáveis". Todos esses números precisam ser regulamentados, possivelmente após a esperada aprovação da MP e sua conversão em lei.

### POÇO À RODA E BERÇO AO TÚMULO

Considerada a principal inovação visionária do Mover, ainda sem igual no mundo, a adoção da medição de emissões de CO2 do poço à roda – que leva a produção



Divulgação/Volkswagen

do combustível, seja líquido, gasoso ou eletricidade, até sua distribuição e utilização nos veículos – deverá favorecer em boa medida uma vantagem competitiva do Brasil na rota de desfossilização das emissões veiculares: os biocombustíveis, especialmente o etanol já largamente distribuído no País, que no seu ciclo produtivo reabsorve em torno de 90% do CO<sub>2</sub> emitido pelos carros nas próprias plantações de cana-de-açúcar.

O Mover, aliás, tem vinculações com outros programas que visam à descarbonização: o RenovaBio, o Projeto de Lei do Combustível do Futuro e o Programa Brasileiro de Etiquetagem do Inmetro. A ideia do MDIC é trabalhar em parceria com o Ministério do Transporte e com o Inmetro para aprimorar e construir essas métricas.

A aferição de emissões do poço à roda só passa a ter validade em 2027, dando tempo para que as empresas se adaptem. Neste período, ressalta Uallace Moreira, o MDIC tratará de aprimorar os critérios de medição. Isto porque é preciso levar em consideração a origem de, por exemplo, um carro elétrico e qual é a matriz energética de sua fonte de eletricidade. Esta



Divulgação/Arquivo Pessoal

discussão, sobre como mensurar o CO<sub>2</sub>, até então, está em aberto.

**Cássio Pagliarini**, diretor de estratégia da Bright Consulting, explica que as medições são feitas por combinação e aglutinação de valores: "Já existe mensuração para a produção de CO<sub>2</sub>, pegada de carbono, para praticamente todas as atividades humanas. Basta definir a metodologia de cálculo que será usada em cada etapa e somar as várias etapas".

No caso da medição da pegada de carbono de um veículo berço ao túmulo, prevista pelo Mover para começar em 2027 – inclui emissões desde a produção do veículo e seus insumos, passa por sua utilização e termina na destinação após o ciclo de vida do produto –, Pagliarini pondera que o cálculo começa na mineração dos materiais que serão utilizados na fabricação do veículo e termina quando todos esses materiais retornam para reciclagem e reaproveitamento.

No primeiro ciclo de cinco anos do Rota 2030, de 2019 a 2023, a eficiência foi medida pelo gasto energético do carro em megajoules por quilômetro rodado. A novidade trazida pelo Mover é que a partir

# ELÉTRICOS CAIO

**Design** arrojado, **tecnologia** avançada e **sustentabilidade** se unem para levar você a um novo nível de mobilidade urbana



MKT CAIO | FEV 24



Respeite as  
sinalizações de trânsito.

**CAIO**

Consulte o representante  
de sua região para saber  
mais sobre os modelos.



SIGA A CAIO NAS REDES SOCIAIS



[www.caio.com.br](http://www.caio.com.br)



@caioinduscaroficial



company/caioinduscaroficial



@caioinduscaroficial

de 2027 a medição será estendida a toda pegada de carbono deixada para trás, a partir das métricas do poço à roda e do berço ao túmulo, com avaliação de todos os processos do nascimento à morte do produto. "É algo absolutamente inovador. Bom para o País, coloca o setor automotivo brasileiro na vanguarda", afirma Igor Calvet.

### INOVAÇÃO TRAZ DESAFIOS

O diretor da Anfavea, entretanto, antecipa que a inovação de medir emissões do poço à roda e do berço ao túmulo traz desafios, pois não há histórico de mensuração disso no Brasil ou qualquer outro país, o que vai demandar muito diálogo com o governo sobre qual tipo de avaliação e metodologia utilizar.

Qualquer empresa, fabricante ou importadora que vender veículos a partir de 2027 terá de fazer um inventário de pegada de carbono do produto, sob o risco de perder o registro. As empresas terão de saber, exatamente, quanto é gasto ou emitido de carbono a partir do momento em que se começa a fazer o veículo até ele estar pronto e em todo seu uso até o fim de sua vida útil.

Calvet pondera: "Esperamos que esteja no nível de padrões internacionais de mensuração. Até para efeitos comparativos é interessante não ter uma metodologia própria do Brasil, porque lidamos com multinacionais, precisamos estar em níveis adequados de comparabilidade com as



Divulgação/AEA

matrizes. Este é um ponto fundamental".

Outro ponto a ser avaliado pela Anfavea é sobre a reciclabilidade: "Para nós ainda não está claro como o governo tratará isso. Entendemos que para a agenda da descarbonização é importante, mas temos alguns questionamentos. Exemplo: uma coisa é o índice de reciclabilidade das partes, das peças do veículo produzido, a reciclagem é outra. Porque uma coisa é o que do veículo pode ser reaproveitado e depois, como se reaproveitará isto".

O tema de reciclabilidade também chama a atenção da AEA, a Associação dos Engenheiros Automotivos. Para seu presidente, [Marcus Vinicius Aguiar](#), os conceitos de reciclabilidade e os de reciclagem precisam estar muito bem definidos para saber quem vai fazer o quê:

"No Brasil nós não temos sequer a inspeção técnica veicular e eles já querem fazer uma reciclagem do veículo, sem ter outras normas publicadas? Este é um dos grandes pilares do Mover que terá que ser muito bem costurado".

As dúvidas da Anfavea se estendem ao IPI Verde. Ele passaria a valer a partir de 1º de abril, como está na MP e o MDIC faria uma minuta de decreto para ser publicado com as regras. A entidade entende que o atual IPI só vale até 2027, pois foi extinto na reforma tributária aprovada no Congresso e não fica claro o que acontecerá sob o regime com novos tributos. Outro ponto é que as alíquotas do IPI hoje são baseadas em cilindrada e tipos de combustíveis e não se sabe quais mudanças nessas regras serão adotadas sob o Mover.

O IPI Verde acrescentará a essas duas variáveis a ideia de reciclabilidade e a eficiência energética contará com um sistema de malus e bônus, ou punições e recompensas, observa Calvet: "A nossa avaliação preliminar é que pode ser um imposto que incentive a descarbonização. Não nos posicionamos formalmente ainda porque essas dúvidas estão no ar".

### BILHÕES PARA P&D

Um dos pontos do Mover mais destacados pelo governo e mais festejados pelo



Divulgação/GM



Divulgação

setor é o bilionário incentivo de R\$ 19,3 bilhões, até 2028, em créditos tributários para empresas que superarem investimentos mínimos em pesquisa, desenvolvimento e produção. Está prevista a liberação de R\$ 3,5 bilhões em 2024, R\$ 3,8 bilhões em 2025, R\$ 3,9 bilhões em 2026, R\$ 4 bilhões em 2027 e R\$ 4,1 bilhões em 2028. São créditos que podem ser utilizados para pagar qualquer imposto devido.

As contrapartidas tributárias do Mover para P&D mudaram consideravelmente com relação ao Rota 2030, segundo a gerente de inovação da consultoria FI Group, [Andressa Melo](#). Além dos requisitos obrigatórios para quem comercializa com recompensas e punições em pontos de IPI, a especialista diz que o capítulo dos créditos financeiros é o que mais desperta interesse e dúvidas de seus clientes – a maioria do segmento de autopeças.

Melo relata: "Teremos créditos partindo de 50% do valor do investimento em P&D a até 320%. A base do incentivo mudou de 10,2% para 50%. Imagine que a cada R\$ 1 investido em P&D, metade, no mínimo, vira crédito tributário. Esse crédito pode subir a 70% e para isso existe uma série de regras como processos fabris e de engenharia no Brasil, diversificação de carteira de produtos. A gente não sabe quais são essas regras, porque ainda não saiu a regulamentação".

A lista de critérios para concessão do incentivo inclui a produção de carros,



Divulgação/FI Group

peças, motores, eletrônicos e sistemas de automação, dentre outros. O crédito máximo, de até 320% do capital investido, é destinado à nacionalização de tecnologias avançadas ou sistemas eletrônicos embarcados considerados estratégicos.

O cálculo conta ainda com um limitador: a empresa pode receber em créditos o máximo de 7% da receita bruta, percentual que sobe para 13% em caso de habilitação para investimentos mais altos e de interesse estratégico, e chega a 16% se a empresa habilitada centralizar no Brasil algum desenvolvimento global.

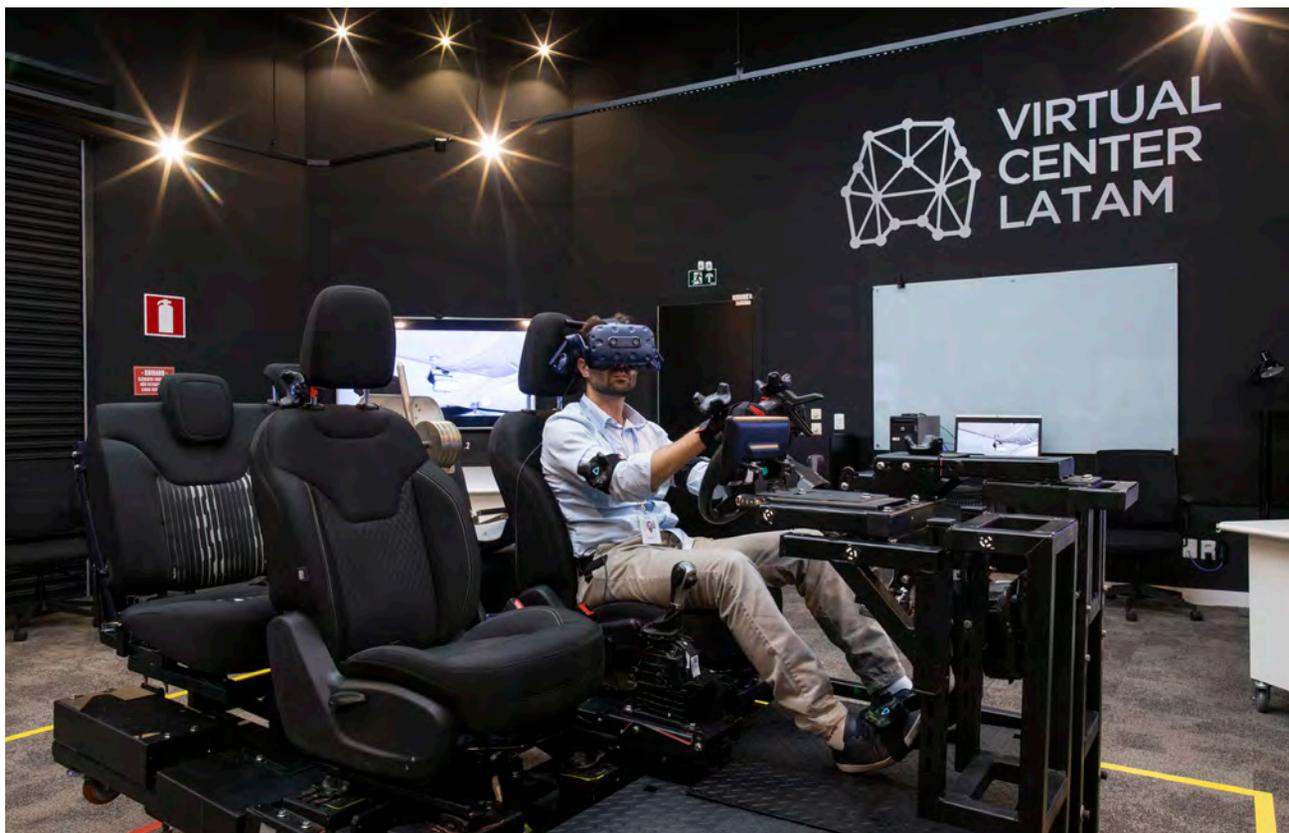
"Conversando com um cliente descobrimos que eles têm pesquisa no Brasil, mas produzem fora", recorda Andressa Melo. "Então, agora, com esse crédito, eles começarão a nacionalizar a produção. Isto é muito bom porque as empresas devem localizar para realmente conseguir créditos maiores."

O que preocupa hoje seus clientes é a expectativa de que a MP precisa ser aprovada pelo Congresso para que se torne lei. O incentivo do crédito tributário está vigente desde 1º de fevereiro, mas ainda não há uma portaria de regramento para o cadastro e a habilitação.

A exigência de investimento mínimo não é uma novidade nem problema para empresas que operavam sob as regras do Rota 2030 porque no programa anterior esta obrigação já era de 1,5% sobre o faturamento – no Mover foi reduzida a 0,3%.



Divulgação/Stellantis



Divulgação/Stellantis

"O problema é que esta obrigação não gera crédito", pontua a gerente de inovação. "As empresas terão de fazer dois cálculos: um para cumprir obrigação [de 0,3% do faturamento] e outro para fazer o investimento [que gera crédito]."

Assim só os valores acima da exigência mínima, que superarem 0,3%, serão incentivados com os créditos financeiros.

Mais um ponto de atenção é que o incentivo não serve a empresas pequenas, porque elas precisam ser optantes pela declaração de imposto de renda sobre o lucro real – companhias de porte maior, que têm controles de contabilidade, com lucro real acima de R\$ 78 milhões por ano. As optantes por lucro presumido não terão direito ao crédito do Mover.

Entre as dúvidas Andressa Memo cita também o teto dos créditos, de R\$ 3,5 bilhões no primeiro ano de vigência do programa. Ela questiona como este limite será controlado: "Se as empresas forem solicitando crédito e chegarem R\$ 3,6 bilhões o que o governo fará? Eles não

liberarão o crédito que ultrapassou o teto?"

Se antes muitas empresas abriam mão do crédito no Rota 2030 porque dava muito trabalho para pouco benefício – contratar consultoria, auditoria, processo contábil etc. –, com o crédito maior oferecido pelo Mover ela afirma que "todo mundo" está interessado no novo programa.

A conta é que no Rota 2030 a cada R\$ 1 investido a empresa recebia de volta R\$ 0,12 que podia abater no Imposto de Renda e CSLL, Contribuição Social sobre Lucro Líquido. No Mover este crédito sobe para o mínimo de R\$ 0,50 por R\$ 1 investido, e pode alcançar o máximo de R\$ 3,20, para ser abatido de qualquer imposto.

#### INTERESSE IMEDIATO

Com a publicação da MP do Mover na virada do ano os primeiros dias de janeiro foram movimentados para fabricantes e entidades representativas e, sobretudo, para consultorias. **Francisco Tripodi**, sócio diretor da Pieracciani, recebeu 44 convites de reuniões com clientes – montadoras e



Divulgação/Pieracciani

# Descarbonização. Como você deseja?

## *Quer uma solução agora?*

+20.000 veículos comerciais com motores Dana TM4 na estrada.

## *Quer inovação?*

+900 patentes pendentes e concedidas, relacionadas à eletrificação.

## *Quer desenvolvimento local?*

Time de engenharia no Brasil, para desenvolvimento, adaptação e integração.



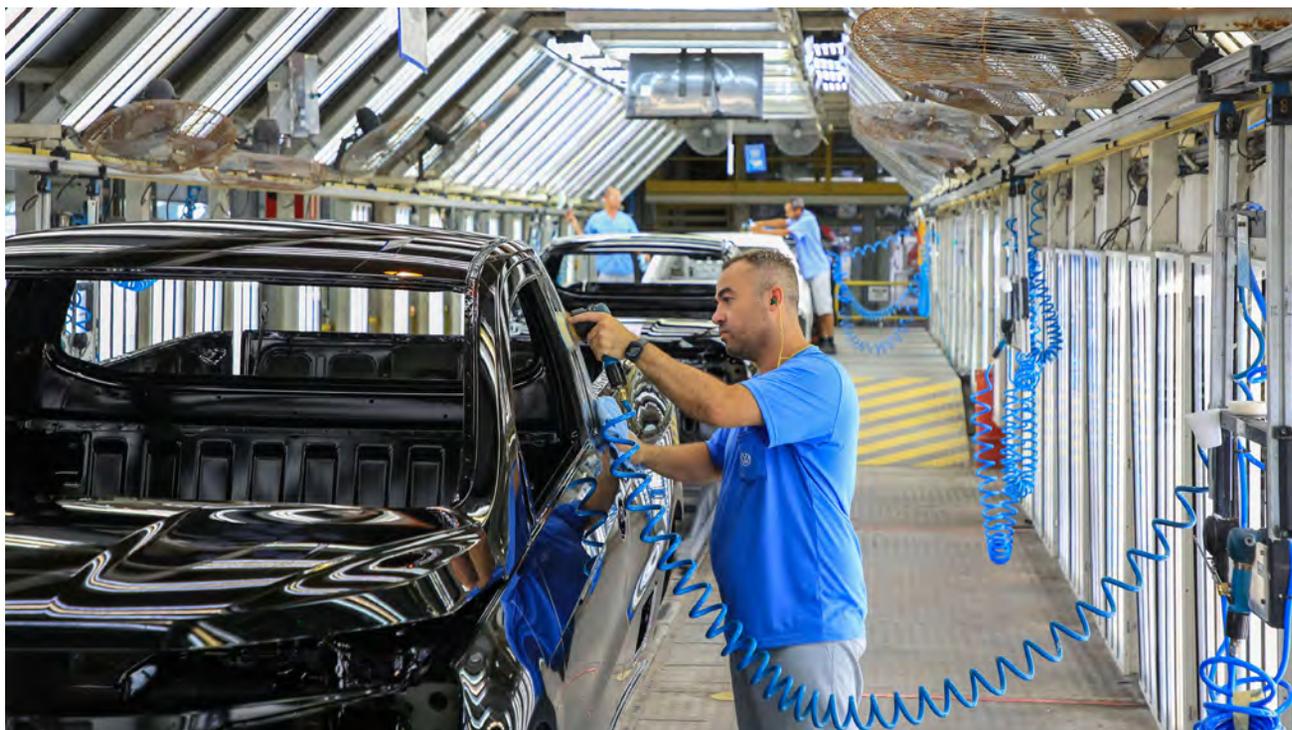
### **Soluções completas, seja qual for a fonte de força.**

Estamos prontos para apoiar você na jornada da descarbonização. Seja num sistema de e-Propulsão integrado ou numa atualização completa do veículo, temos experiência de integração de sistemas para atender a todas as suas necessidades de transmissão e propulsão, independentemente da fonte de energia. Podemos fornecer todos os elementos de um sistema eletrificado completo e totalmente integrado ou desenvolver com eficiência componentes e módulos para integração perfeita. Quer descarbonizar já? Fale com a gente.



e-Cradles, e-Motors, e-Axles, e-Transmissions, VCU's, e-HPS e muito mais.  
**Acesse e saiba mais.**





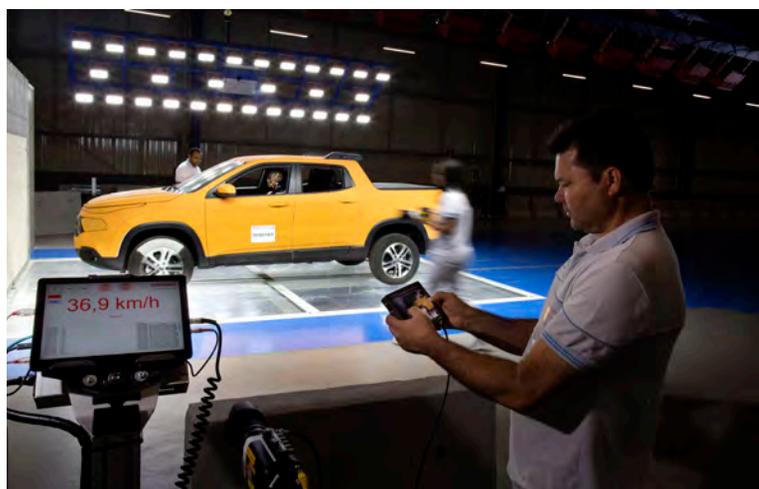
Divulgação/Volkswagen

autopeças. Por ser especialista em benefícios fiscais e financiamento à inovação, a empresa atendeu 20% das empresas habilitadas no Rota 2030.

O primeiro destaque do consultor é que o benefício fiscal do Mover para pesquisa e desenvolvimento é trinta vezes maior do que o do programa anterior. Foi até difícil entender os créditos estabelecidos pelo novo programa de até 320% do dispêndio em P&D: "O governo diz: 'Eu estou te pagando mais do que você está gastando'. Diferentemente do Rota 2030, que basicamente oferecia descontos limitados de Imposto de Renda e CSLL, agora são créditos financeiros. O próprio governo dá a possibilidade de a empresa ter o dinheiro de volta, abatendo agora ou pedindo o dinheiro daqui a 48 meses".

Tripodi conta que este instrumento de estímulo despertou atenção imediata na alta cúpula das empresas: "É algo inédito que está provocando interesse gigantesco dos executivos, porque todo mundo é medido por metas e o crédito financeiro entra no resultado de Ebitda [lucro antes de impostos, juros e depreciação de ativos], diretamente ligado aos bônus [da direção]".

Por isto Tripodi avalia que a adesão ao Mover deve ser em número bem superior do que foi observado com o Rota 2030. Das 27 empresas de autopeças que a Pieracciani atende atualmente todas devem aderir. E ele ressalta que são empresas de portes variados, de R\$ 90 milhões a R\$ 2 bilhões de faturamento anual. O desafio, principalmente para aquelas que não se habilitaram antes, é construir a governança para administrar as obrigações do programa.



Divulgação/Stellantis

A previsibilidade é um desafio principalmente para as empresas de autopeças que sofrem com o fato de o volante de investimento estar sempre com a montadora. Tripodi cita um caso de uma empresa gigante, acima de R\$ 2 bilhões de faturamento, cuja gestão brasileira tem pouca autonomia. Embora tenha um centro de desenvolvimento no Brasil, com mais de cinquenta pessoas, experiência de mais de vinte anos no País e investimento crescente em P&D, a companhia decidiu não se habilitar ao Rota 2030.

"Ainda sinto neles o receio de se comprometer com meta de investimento. O Mover fala que o benefício só passa a valer a partir do momento que superar 0,3% do da receita líquida e o receio deles é não conseguir atender."

## IMPACTOS

Mesmo sem métricas estabelecidas [Ricardo Roa](#), sócio líder do setor automotivo da KPMG no Brasil, avalia que o IPI de alguns tipos de veículos ficará oneroso. Veículos elétricos, híbridos e até flex devem se valer dos bônus. Já os malus, ou punições, atingirão modelos diesel e ou a gasolina. Para uma picape diesel, por exemplo, o IPI pode ficar em até 16%, estima Roa, o que reduz sensivelmente sua competitividade.

"O preço dos carros já pode mudar. A picape ficará mais cara. Ou a montadora tira a versão a diesel do mercado, porque ela começa a ficar com um preço absurdo e isso terá impacto aobre o consumidor."

Se a empresa não for competitiva, não renovar seu portfólio com modelos mais eficientes, terá grandes problemas no médio prazo, pois pagará multas sobre veículos ineficientes e poluidores. Será beneficiado quem já começou a se adaptar a esta realidade que o governo quer desenhar, conforme define Roa: "Em termos de custo muitas montadoras, principalmente as que têm um portfólio de picapes com mais potência e de veículos a diesel ou a gasolina, enfrentarão a tributação sustentável. Então começarão a investir em projetos como híbridos e elétricos, ou a apostar no biocombustível, como o etanol".



Divulgação/Stielantis



Divulgação/KPMG

No máximo em 2026 muitas empresas terão de promover mudanças em equipamentos nas fábricas, o que exigirá investimentos em tecnologias para reduzir a pegada de carbono dos processos. Roa aposta na valorização da área de qualidade, que terá papel fundamental para a homologação e eficiência de motores. Engenheiros automotivos especializados em novas tecnologias embarcadas e profissionais de estratégia serão mais requisitados.

Na visão do consultor no segmento de autopeças as empresas sistemistas trabalharão mais próximos das montadoras, e não só sob demanda: "Por causa da questão de crédito financeiro haverá demanda por especialistas para conseguir fazer o entendimento da legislação e para se habilitar".

Outra possibilidade é de as montadoras começarem a incorporar a produção de autopeças, e fornecedores de componentes tenderem a firmar parcerias com universidades. O executivo da KPMG ainda supõe que filiais pedirão às matrizes para tocar mais projetos de P&D para usufruir dos incentivos.

Mais uma novidade no Mover: empresas que desenvolvem aqui serviços para sua cadeia global poderão se habilitar aos incentivos, observa Roa: "Por exemplo: uma empresa que parou de produzir carros no País mas que mantém um centro de P&D e engenharia pode aderir ao programa". É o caso emblemático da Ford.



Divulgação/Volkswagen

Roa diz que em meio a uma certa euforia o momento é de transferir calma às matrizes à espera da regulamentação do Mover, que quando for divulgada dará às empresas ciência de que tipo de projeto podem entrar, de como funcionará o mínimo do investimento dentro de seu orçamento.

### PROGRAMAS E FINANCIAMENTO

A visibilidade do caminho apontado pelo Mover, com ênfase na sustentabilidade e na descarbonização do setor, é o principal benefício do programa, na visão de **Gábor Deák**, diretor de tecnologia e sustentabilidade do Sindipeças: "O mundo caminha muito rapidamente para a eletrificação, mas mais rapidamente em outros lugares do mundo. Aqui temos um caminho alternativo que os outros lugares do mundo não têm. São os biocombustíveis, como etanol, biogás, biometano, biodiesel. O Mover mantém o conceito do Rota 2030 de subsidiar, de orientar e de prover recursos para se fazer desenvolvimento tecnológico aqui, particularmente em eletrificação e biocombustíveis".

Déak, no entanto, pondera sobre preocupações levantadas com a decisão de centralizar no BNDES a gestão de fundos para programas de pesquisa do setor, que foram criados no Rota 2030, hoje divididos em instituições como Finep, Fundep, Senai, Embrapii e o próprio BNDES, que hoje recebem recursos indicados pelas



Divulgação/Arquivo Pessoal

empresas redirecionados do ex-tarifário – imposto de importação de 2% sobre autopeças sem produção nacional – para financiar os chamados projetos prioritários de nacionalização de tecnologias.

"Queremos ter um conselho no qual não apenas o governo, mas também as entidades interessadas, autopeças, fabricantes de veículos, instituições de ciência e tecnologia, tenham a capacidade de dirigir os investimentos para as áreas onde elas trarão os melhores benefícios para o País e, obviamente, para as suas respectivas áreas."

Sobre a criação do FNDIT, Fundo Nacional de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico, que será instituído e gerenciado pelo BNDES sob coordenação do MDIC, citado por Déak, o secretário Uallace Moreira esclarece que será um fundo de natureza privada, com a gestão e a destinação dos recursos: "Teremos um conselho diretor que ficará no MDIC. Avaliamos que existia uma fragilidade da participação do MDIC nos projetos, na viabilidade, na inovação de produto e processo. Então pensamos que seria melhor centralizar o recurso e o fundo para que as entidades submetam os projetos para avaliação do MDIC".

Ele acrescenta: "A ideia é só centralizar e direcionar, para ter maior efetividade na geração de inovação de produtos, de processo organizacional, dentro da perspectiva da neointustrialização. Essas entidades, Embrapii, Finep, Senai, BNDES e Fundep, todas elas, continuarão com o mesmo acesso aos recursos, só que agora passam por um critério de avaliação também do MDIC. Nada será interrompido".

Adicionalmente o governo propõe um novo instrumento de captação de recursos para investimentos da indústria: tramita no Congresso a criação da LCD, Letra de Crédito de Desenvolvimento, novo ativo financeiro de renda fixa destinado a financiar a produção e P&D.

O Mover também dialoga de certa forma com o plano NIB, Nova Indústria Brasil, apresentado pelo governo federal

em janeiro, que estabelece diretrizes da política industrial brasileira para os próximos dez anos e que prevê R\$ 300 bilhões em financiamentos, até 2026, concedidos à indústria instalada no País pelo BNDES, Finep e Embrapii. Certamente empresas do setor automotivo que anunciaram investimentos bilionários deverão se valer desses recursos, mais baratos que a média de mercado, para financiar seus programas.

### ESCALA

Depois de previsibilidade outra palavra muito escutada dos especialistas e envolvidos no programa é "escala" – ou a falta dela para justificar investimentos altos para um mercado pequeno. Como o Mover incentiva a adoção de tecnologias em sustentabilidade e segurança é de se esperar um aumento de custos e preços dos veículos, o que pode estreitar ainda mais o já combalido poder de compra da população e frear o crescimento das vendas no País.

Esta, no entanto, por enquanto não parece ser preocupação do governo. Uallace Moreira admite que tecnologia pode encarecer o produto mas, conforme ela avança, aumenta a concorrência e o preço é reduzido: "Em vez de injetar subsídios para carros elétricos, por exemplo, como fazem alguns países, o Brasil está criando os parâmetros para criar concorrência e gerar um mecanismo para que a sociedade, em breve, tenha acesso a estes novos carros".

No entendimento do MDIC a escala será criada naturalmente com as rotas tecnológicas desenvolvidas no Brasil e com a entrada de players que têm poder de competição muito alto – caso de BYD e de GWM, por exemplo.

A percepção é que o programa induz a indústria a investir, seja por obrigação ou oportunidade de aumentar os ganhos. Mas demorará para saber o quanto, de fato, o Mover poderá movimentar o setor automotivo nacional na rota de um novo ciclo de desenvolvimento sustentável.



Divulgação/Volkswagen

# Bilhões e bilhões de parafusos depois...

Continental Parafusos completa 50 anos como um aclamado fornecedor de parafusos do setor automotivo, fazendo valer o diferencial competitivo de ter uma filial em Taiwan, que facilita o acesso ao desenvolvimento de novas matérias-primas. Mas já vislumbra o futuro

A Continental Parafusos já produzia e vendia parafusos e sistemas de fixação para sistemistas e montadoras desde 1974. Ao atravessar o período de crise do início da década de 90, a empresa tomou uma decisão incomum para a época: buscar parcerias na Ásia. Algo dizia, no entanto, que esse passo seria estratégico para definir o rumo e o desenvolvimento da companhia nas décadas seguintes.

E foi.

A empresa passou a visitar e desenvolver fornecedores e tecnologias em Taiwan, que é conside-

Linha de produtos da Continental inclui diversos tipos e medidas de parafusos, porcas, prisioneiros e rebites.





Planta industrial está localizada em Diadema, SP

rado o berço mundial da manufatura de fixadores, como parafusos, porcas, rebites e peças especiais conformadas a frio em alta velocidade a partir de fios metálicos. De imediato, houve uma grande mudança decorrente dessa decisão, com um consequente salto de qualidade e evolução tecnológica dos componentes aqui produzidos, em razão desse acesso a novos materiais e da construção de parcerias.

Deu tão certo que, alguns anos depois, a empresa decidiu que era hora de formalizar sua presença na Ásia e abrir uma filial, vislumbrando a possibilidade de prospectar novos fornecedores de insumos inerentes a fabricação de fixadores.

O diretor presidente da Continental Parafusos, que está à frente da empresa desde 1990 e pertence à terceira geração da família no comando da companhia, conta como foi essa etapa. “Intensificamos tanto os desenvolvimentos que, primeiramente em 2007, abrimos uma filial na China, que ficou ativa por somente três anos. Resolvemos então nos instalar definitivamente e abrimos uma filial estatutária em Taiwan, atuando em todos os tipos de desenvolvimentos, como máquinas, matéria-prima, ferramentas e componentes especiais. Essa filial facilita a discussão de projetos com fornecedores, alinhando rapidamente expectativas, necessidades e requisitos dos clientes finais”, conta.

Com uma equipe treinada e totalmente integrada com a matriz no Brasil, qualificação ISO e sistema SAP operando também em Taiwan, a

Continental Parafusos S.A. otimiza sua capacidade de serviço e aprimora a conexão e a colaboração em tempo real com as cadeias de suprimentos de Taiwan, China, Coréia do Sul, Europa e América do Norte.

O resultado tem sido previsível: certificações VDA 6.3 da Volkswagen, Best One Supplier da Stellantis, BIQS-5 da General Motors, entre outras. Mais do que um fornecedor de fixadores industriais, a Continental Parafusos também atua como um F.S.P. (Full Service Provider, um fornecedor logístico de componentes “C” da curva ABC, entre outros desenvolvimentos customizados cliente a cliente).

A atual estrutura desenvolvida permite com que a empresa cresça em diversos flancos, com governança, rastreabilidade e qualidade total, buscando em todas as oportunidades agregar valor para os clientes. A Continental Parafusos S.A. possui um robusto sistema de gestão da qualidade e meio ambiente em conformidade com as principais certificações como IATF 16949, ISO 9001 e ISO 14001, além do CQI-9 para as linhas internas de tratamento térmico.

A base de governança reflete as melhores práticas através de parceiros como SAP, Rimini Street, Ernst & Young, Deloitte, KPMG, ADP, Account Assessores, entre outros, o que mostra competência e traz segurança para todas as partes envolvidas.

E, baseada nesses atributos, a empresa se prepara fortemente para o próximo ciclo da indústria automobilística brasileira, quando virão os modelos eletrificados. Embora a Continental Parafusos acredite nas oportunidades oriundas do etanol, em virtude da viabilidade econômica e social que representa para o Brasil, ela acompanha de perto os novos planos de desenvolvimento dos modelos eletrificados, oferecendo-se como referência para o desenvolvimento de novos projetos de fixação desses futuros modelos, trazendo segurança em aplicações críticas e criando novos conceitos de fixação com a excelência de sempre. “Estamos prontos para isso”, garante Fernando Martins.



# GM anuncia R\$ 7 bilhões para Lula ver

Novo aporte contempla modernização de fábricas no Brasil, renovação dos modelos atuais e lançamentos de novos carros. Não foi confirmado investimento para produzir elétricos ou híbridos.

Por André Barros, de Brasília

**A**pós anos de prejuízos, queda nas vendas, anúncio de demissões em massa em suas fábricas brasileiras e a opção declarada de se tornar um fabricante de veículos 100% elétricos que não têm escala de produção suficiente no Brasil, a General Motors afastou rumores recorrentes de que poderia encerrar suas operações industriais no País – seguindo o mesmo caminho da Ford. Em 24 de janeiro a empresa armou cena em Brasília, DF, para anunciar um novo pacote de investimento na operação brasileira, comunicado diretamente ao presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva.

Horas após reunir-se com o presidente Lula e alguns ministros no Palácio do Planalto o presidente da General Motors International, Shilpan Amin, anunciou a jornalistas o que disse ser a primeira etapa do novo ciclo de investimentos da companhia no Brasil. Serão R\$ 7 bilhões aplicados de 2024 a 2028 para modernização de fábricas, renovação do portfólio de veículos e lançamento de novos modelos.

"O Brasil é estratégico para o plano global de expansão de negócios da GM", garantiu Amin. "Além de ser um polo exportador de veículos para a América do Sul conta com um amplo centro de desenvolvimento de engenharia e é um mercado com alto potencial de crescimento com vocação também para veículos de novas tecnologias, em sintonia com a matriz energética predominantemente limpa do País."

O novo ciclo foi anunciado sem nenhuma prestação de contas do programa de investimento anterior, de R\$ 10 bilhões que seriam aplicados de 2020 a 2024, nas fábricas paulistas de São Caetano do Sul e de São José dos Campos. Somente um modelo novo, a nova geração da picape Montana, produzida desde 2023 em São Caetano, emergiu no período. Os aportes foram anunciados na esteira de descontos no ICMS oferecidos pelo Incentivo Automotivo, criado pelo governo paulista em 2019. A GM, no entanto, não utilizou o programa.

Ao lado do presidente da GM América do Sul, Santiago Chamorro, Amin evitou dizer se os investimentos contemplam a introdução de veículos 100% elétricos a serem produzidos aqui. O executivo admitiu, apenas, que a empresa seguirá com o planejamento de importar carros a bateria, que este ano inclui os já anunciados Blazer EV e Equinox EV.

Já está decidido, entretanto, que a GM seguirá investindo em seu centro de engenharia brasileira: segundo Chamorro parte do novo investimento será aplicado para reforçar a área, que hoje conta com 1,5 mil engenheiros em São Caetano do Sul.

## HÍBRIDOS?

Nos últimos meses a GM flexibilizou o discurso ao admitir que o desenvolvimento e a produção de veículos híbridos flex está em seu radar. Antes era categórica e afirmar que seu próximo passo no Brasil seria igual ao indicado pela matriz para todo o mundo: o 100% elétrico.

Mas Amin e Chamorro mantiveram o mistério, sem confirmar o desenvolvimento de híbridos nem dizer qual será o

passo a seguir contemplado pelo novo investimento, mas ambos deixaram claro que as possibilidades existentes estão todas na mesa.

"Estudaremos o comportamento do consumidor para definir os próximos passos da GM rumo ao nosso objetivo zero-zero-zero: zero emissão, zero congestionamento e zero acidente", limitou-se a dizer Amin.

"A solução não será uma só tecnologia", admitiu Chamorro. "O elétrico é melhor do que o híbrido que, por sua vez, tem mais benefícios do que o motor a combustão. Vamos trabalhar sobre estes benefícios ambientais e das regulamentações de cada mercado."

Incluídos no novo pacote de R\$ 7 bilhões estão os lançamentos de seis modelos que serão introduzidos este ano no mercado brasileiro. Três deles já são conhecidos: os dois elétricos importados e a nova geração do Spin, produzido em São Caetano do Sul, SP, a ser lançado ainda no primeiro trimestre.

Chamorro acrescentou que todo o portfólio atual – Onix, Onix Plus, Tracker, Montana, S10 e Blazer – será renovado e outros novos modelos acrescentados.

## POLÍTICA INDUSTRIAL

Para os executivos da GM o Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, a segunda fase do Rota 2030, e a nova política industrial, anunciada em janeiro pelo governo federal, garantem ao setor a

Executivos da GM divulgam investimento após reunião com Lula: poucas pistas.



Foto André Barros/Agência AutoData.



Linha de montagem da GM em São Caetano do Sul: mais investimentos no horizonte.

previsibilidade jurídica que, aliada à política fiscal que o governo se compromete a cumprir, ajudam a atrair novos investimentos para o mercado brasileiro.

Segundo Fábio Rua, vice-presidente de relações governamentais, comunicação e ESG da GM, todos estes assuntos foram pauta da reunião de Shilpan Amin e Santiago Chamorro com o presidente Lula no Planalto: "Três palavras resumem o encontro: diálogo, segurança jurídica e confiança. Com o Mover e a política industrial temos previsibilidade, um norte que pretendemos seguir", observou o executivo.

Ele destacou alguns pontos positivos do Mover, como o incentivo à pesquisa e ao desenvolvimento e a criação do IPI verde, que estimula a descarbonização. "Mas ainda estamos buscando entender todos os capítulos do programa. A partir daí poderemos tomar novas decisões."

Rua evitou criticar o retorno do imposto de importação para eletrificados, em vigor desde o início do ano, embora tenha se posicionado contrário pelo fato de haver ainda pouca participação das vendas destes modelos no mercado total: "Precisamos entender até que ponto o consumidor adotará estas tecnologias, se precisamos de um passo de transição mais espaçado. Mas é um ponto que será continuamente conversado com o governo".

#### PRIMEIROS 99 ANOS

Dois dias após o anúncio do novo investimento, em 26 de janeiro, a companhia completou 99 anos de operação no Brasil. Os novos aportes, segundo Chamorro, abrem o ano de comemoração do primeiro centenário: "Começa hoje o futuro da GM do Brasil, que emprega 13,4 mil pessoas, além dos mais de 26 mil funcionários dos nossos mais de seiscentos pontos de venda. Compramos, anualmente, mais de R\$ 19 bilhões de nossos fornecedores. A GM completa 99 anos de história e presenteia o Brasil com mais desenvolvimento econômico e social".

"Este será o período de maior transformação da GM no Brasil". Reforçou Chamorro. "As mudanças são necessárias em virtude das atuais demandas da sociedade e dos consumidores. Estamos trabalhando junto aos nossos colaboradores, concessionários, fornecedores e outros parceiros do negócio para liderar este movimento".

Um dos desafios postos no horizonte é reduzir a ociosidade das fábricas brasileiras. Para isto, segundo Chamorro, é preciso ampliar as exportações: "Hoje 80% dos nossos veículos vendidos na região são produzidos no Brasil. Queremos crescer este volume para elevar a utilização de nossas linhas de produção". ■

# Aproveite suas viagens com o menor ruído



## *Attivi Elétrico 100% Marcopolo*

Menos barulho do motor. Menos fumaça do escapamento.  
E muita eficiência para chegar mais longe.

O Attivi une inovação do mundo inteiro em um  
veículo produzido totalmente pela Marcopolo.  
Assim, sua frota anda com tecnologia de  
ponta com a robustez e durabilidade  
que já é característica da marca.

Marcopolo Attivi.  
A energia da inovação sustentável.



Conheça o **Attivi  
Elétrico 100%  
Marcopolo** aqui



Imagem meramente ilustrativa.  
Consulte o representante da sua  
região para saber mais sobre os  
modelos e suas configurações.

**Marcopolo**  
**ATTIVI**

**Marcopolo**

onibus.marcopolo.com.br  
@onibusmarcopolo

# Lula celebra aporte de R\$ 16 bi da Volkswagen



Divulgação/Presidência da República

Empresa mais do que dobrou o valor e ampliou o prazo até 2028 de novos investimentos, que incluem lançamentos de quatro novos produtos e a produção de híbridos flex no Brasil sob nova plataforma MQB Hybrid

Por Leandro Alves | Colaboraram André Barros e Pedro Kutney

**N**a tarde de 2 de fevereiro o presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, embarcou com o seu vice e ministro do Desenvolvimento, Geraldo Alckmin, em um Virtus conversível, especialmente preparado para a ocasião, dirigido por Ciro Possobom, presidente da Volkswagen do Brasil, ao lado de Alexander Seitz, o chefe da companhia na América

Latina (foto acima). Os quatro desfilaram em meio aos trabalhadores da fábrica Anchieta, em São Bernardo do Campo, SP, a caminho da cerimônia para anúncio de investimentos de R\$ 16 bilhões da Volkswagen, em uma cuidadosa reedição de uma imagem de forte simbolismo para a industrialização do País – ou de reindustrialização, como querem o presidente e seu vice.



Divulgação/VW

**Linha de montagem da Anchieta: mais dois carros inéditos nos próximos anos.**

Em 1959 o então presidente Juscelino Kubitschek e o governador paulista Carvalho Pinto fizeram algo parecido: embarcaram em um Fusca conversível para inaugurar a fábrica da Anchieta, que marcou o primeiro grande investimento da Volkswagen no Brasil e foi passo importante da nascente industrialização automotiva do País. Mais de quatro décadas depois, ainda como governador de São Paulo e presidente da República em seu primeiro mandato, Alckmin e Lula já tinham reeditado esta foto em um Polo conversível, em 2003, por motivos parecidos e na mesma fábrica Anchieta. Pois agora esperam que a cena, como antes, anteceda anos de prosperidade industrial adiante.

Em discurso aos trabalhadores no local que é um dos berços da indústria automotiva nacional, onde iniciou sua trajetória sindical e política, Lula sublinhou que as ações adotadas por seu governo voltaram a estimular os fabricantes de veículos a investir em suas operações brasileiras, em um novo ciclo de aportes bilionários: "Não é só a Volkswagen: o setor automotivo está anunciando R\$ 41 bilhões em investimentos porque todos voltaram a acreditar neste País".

### INVESTIMENTO AMPLIADO

Mostrando apreço pelo apoio estratégico do governo ao trazer Lula e Alckmin para o anúncio oficial a Volkswagen ampliou o prazo e mais do que dobrou seu pacote de investimentos no Brasil,

com pequena parte destinada também a operações na América Latina. O ciclo de investimento que já estava em curso, de R\$ 7 bilhões, anunciado no fim de 2021 para o período 2022-2026, foi acrescido de R\$ 9 bilhões e estendido até 2028, somando assim o total de R\$ 16 bilhões.

"Trabalhar para validar este investimento não foi fácil", confessou Ciro Possobom. "Mas conseguimos fazer essa combinação que ampliará nosso portfólio no Brasil e na região, desenvolvendo produtos inéditos e posicionando nossa operação até para exportar motores para carros híbridos de última geração."

O aporte contempla todas as quatro fábricas do grupo no Brasil e envolve o lançamento de dezesseis novos veículos no País – um a mais do que o anunciado no pacote anterior –, incluindo importados, renovações e quatro modelos inéditos.

### NOVIDADES

Dois dos carros totalmente novos serão produzidos na Anchieta. E o outro desenvolvido inteiramente pela engenharia local, está escalado para entrar em produção em Taubaté, SP. O quarto modelo será uma picape intermediária a ser produzida na fábrica de São José dos Pinhais, PR.

A fábrica de motores de São Carlos, SP, será responsável por fazer um novo motor para carros híbridos que serão lançados pela Volkswagen no mercado brasileiro. Possobom disse que, assim como os motores TSI feitos no Brasil são exportados

**Fábrica de Taubaté: investimento introduzirá "modelo icônico para a Volkswagen" totalmente desenvolvido no Brasil.**



Produção no Paraná terá uma picape inédita: segmento no qual a Volkswagen ainda não participa.



para o México, além de cabeçotes para Alemanha, os novos propulsores para modelos híbridos também podem ser enviados a outros países: "Ele estará disponível para qualquer operação da VW e acreditamos no potencial de exportação".

O investimento também sustenta o desenvolvimento de um novo sistema de propulsão híbrido flex sobre plataforma alemã chamada MQB Hybrid, que poderá ser utilizada na produção de qualquer produto nacional. Não ficou claro se a parte elétrica do powertrain híbrido, como motor e transmissão, será nacionalizada ou importada.

Possobom diz que já conheceu toda a tecnologia embarcada nesta plataforma, que fará sua estreia na Europa ainda este ano: "A versatilidade de aplicação e a tecnologia alemã utilizada nessa plataforma é a garantia de produtos muito competitivos".

O ciclo atual, que terminaria em dois anos, previa quinze lançamentos. Pelas contas da empresa ainda faltam quatro: "A maior parte dos R\$ 7 bilhões serão aplicados em 2024 e 2025, principalmente em preparação das estruturas para produtos inéditos. E estes quatro lançamentos estão incluídos nos dezesseis anunciados hoje".



São Carlos: novo motor para carros híbridos da Volkswagen.

Sobre os dois veículos inéditos que serão produzidos na Anchieta ele afirma que ainda não pode oferecer pormenores, mas garante que o desenvolvimento está avançado, com design criado no Brasil já aprovado: "Estamos liderando estes projetos, com plataforma nova, desenvolvimento de fornecedores, design e motorização levando em consideração os desejos, necessidades e bolso do consumidor nacional".

A respeito do novo carro para a fábrica de Taubaté, onde atualmente é feito o Polo Track, hatch de entrada do portfólio da marca, Possobom diz que será "um modelo icônico para a Volkswagen". Nos últimos meses surgiram rumores que este

seria o retorno do Gol, mas o executivo despista: "Já especularam e erraram o valor de investimento anunciado hoje. Podem estar errado aqueles que apostam no retorno do Gol".

A nova picape a ser produzida no Paraná disputará mercado em segmento no qual a empresa ainda não atua, provavelmente no tamanho intermediário como Fiat Toro e Renault Oroch. Segundo Possobom o design já está validado e o projeto já está bem avançado, mas adianta: "Ainda não será este ano que apresentaremos este produto".

Segundo Alexander Seitz, que chefiava as operações na América Latina, uma pequena parcela do investimento será dedicada à fábrica de Pacheco, Argentina, para renovação da picape média Amarok.

#### APORTE JUSTIFICADO

Um dos parâmetros que permitiu aprovar junto à matriz da Volkswagen, na Alemanha, o bilionário aporte adicio-

nal no Brasil é a expectativa de vendas. Possobom raciocina que para entregar rentabilidade à operação os novos veículos precisam ter volume superior a 60 mil unidades por ano: "É difícil justificar investimentos sem rentabilidade. Por isso todos esses novos produtos precisam superar este volume para atingirmos nossos objetivos".

Outro ponto importante para garantir os R\$ 16 bilhões foi a conclusão de acordo trabalhista com todos os seus empregados e seus respectivos sindicatos até 2028 – o que certamente fez diferença para atrair Lula, em sua quarta visita à fábrica Anchieta como presidente, para o anúncio do investimento e o desenvolvimento de um único Virtus Cabriolet produzido na unidade, que após o evento tornou-se peça de museu, exposto na Garagem VW com o capô assinado pelos seus quatro ocupantes, como mais um marco ilustrativo que entrou para a história da industrialização do País. ■



Divulgação/Presidência da República

# Agente de provocação



Divulgação/MB

Este é Roberto Leoncini, executivo com 35 anos de experiência no setor de caminhões que, na última década, como vice-presidente da Mercedes-Benz do Brasil, provocou importantes mudanças. Agora ele levará suas provocações para conselhos de empresas, inclusive daquela que foi sua casa nos últimos dez anos.

Por Soraia Abreu Pedrozo

O plano inicial de Roberto Leoncini, que ocupou por quase uma década a cadeira de vice-presidente de vendas, marketing, peças e serviços para caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, era tirar um mês sabático em fevereiro depois de deixar o posto no último 31 de janeiro.

"Pela primeira vez desde os meus 3 anos de idade serei dono da minha

agenda", celebra o executivo, dizendo que estão na sua lista de novas atividades aprimorar o espanhol e levar mais adiante sua paixão pela gastronomia, com novos cursos para aprimorar seus dotes de bom cozinheiro. Mas tudo sem comprometer o merecido ócio: "Há um oceano de coisas para fazer mas agora meu compromisso é não me comprometer demais para ter um pouco de tempo livre".

Porém a Mercedes-Benz não pretende deixar Leoncini tão solto assim e vai aproveitar todo seu vasto conhecimento do mercado. Um novo contrato já foi assinado no início deste mês para que ele assuma assento no conselho da empresa, o que inclui uma reunião presencial a cada trinta dias. Para além disto Leoncini estima que há espaço para participar de até cinco conselhos de empresas de outros setores.

De fato não faltam bons conselhos a dar por quem trabalhou por 35 anos em empresas multinacionais, de 1988 a 2014 na área comercial da Scania e depois na Mercedes-Benz. São mais de quinze anos em cargos de alta liderança.

Desde 2021 Leoncini já vinha se preparando para este momento: naquele ano fez pós-graduação para conselheiro de administração no IBGC, Instituto Brasileiro de Governança Corporativa.

"Não quero ser o conselheiro chato. Quero fazer provocações de uma maneira diferente, pois até então não tinha liberdade para escutar e dizer algumas coisas pois meu cargo não permitia. Não quero perder a ligação com a realidade. Quero poder contribuir."

Hábito que será preservado, segundo o executivo, é a troca de figurinhas com profissionais que não integram a área de transportes, como os do setor de inovação, ESG e fundos de investimentos.

### RELAÇÕES SÓLIDAS

Escorpiano nascido em 11 de novembro, e que em 2023 completou 60 anos, Leoncini diz que carrega consigo a característica de seu signo, de manter relações sólidas, leais e parceiras. Ele considera um valor adquirido as amizades que fez com clientes e fornecedores.

Um deles, que no passado era o "cara que fazia camisas" para ele e outros executivos, estudou gastronomia na Espanha e abriu restaurante de paella em São Bernardo do Campo, SP. Mas na pandemia precisou se reinventar e aprendeu a fazer pizza: "É a melhor da cidade e agora ele me deu a oportunidade de treinar com o profissional que o ensinou".

A gastronomia, que sempre andou de mãos dadas com sua rotina – por diversas vezes cozinhou para clientes, distribuidores e, inclusive, jornalistas –, agora terá mais espaço em sua agenda.

A desaceleração do ritmo de trabalho permitirá, ainda, a mudança de endereço para Sousas, pequeno distrito de Campinas, SP. Paulistano do bairro Planalto Paulista, ele morou boa parte de sua vida em Santo André, vizinha de São Bernardo na Região do ABC, a fim de facilitar seu deslocamento para a Scania e, posteriormente, para a Mercedes-Benz, a poucos quilômetros de distância.

Como a família da esposa é de Santo André a base será mantida, até para os dias nos quais tiver reuniões presenciais nos conselhos – e, não menos importante, para colocar em prática seu estágio de pizzaiolo.

### RENASCIMENTO PROVOCADO

Quando Philipp Schiemer, então presidente da Mercedes-Benz do Brasil, em 2014, trouxe Leoncini para liderar suas operações comerciais, sua incumbência era aproximar-se dos clientes, passando a ouvi-los, uma vez que a empresa, e seus executivos, era vista como arrogante e distante de seu público-alvo.

Leoncini resume o resultado da incumbência: "O sentimento é de missão cumprida pois acho que fui um agente de provocação para mudanças que deram certo". Desde o início de sua trajetória na Mercedes-Benz ele conta que pressionava e desafiava a rede a aumentar o nível do serviço e a venda de contratos de manutenção, a prestar atenção na telemetria. Tal obsessão tornou-se um mantra na organização e mudou para melhor o relacionamento com os clientes.

"Meu papel foi mostrar ao transportador que ele poderia sentir-se em casa na concessionária, com preço justo e qualidade de serviço. Hoje, antes de qualquer tomada de decisão, é questionado se isso trará algum valor ao cliente."

Outro desafio foi melhorar os produtos e a produção: "Nisso mexemos bastan-

te, como o lançamento do novo Actros, adoção de sistema de segurança ativa nos ônibus e a aposta no lançamento do chassi 100% elétrico. Também participei das discussões para trazer investimentos de R\$ 2.4 bilhões e tornar a fábrica uma indústria 4.0. Tive bastante espaço para fazer muita coisa".

Novamente invocando predicado atribuído aos escorpianos, a capacidade de transformação, Leoncini ajudou na provocação e na seleção do slogan que se transformou bordão da marca: "As estradas falam e a Mercedes-Benz ouve". A frase reverberou pelo País e trouxe mudanças permanentes.



## FORMAÇÃO

Graduado em engenharia mecânica pela Universidade Metodista de Piracicaba, SP, Leoncini passou a trabalhar com empacotamento mecânico de satélite na Telebrás em Jaguariúna, SP.

"Ficava em um laboratório subterrâneo trancado com três pessoas e aquilo me dava muita angústia. Então fui para uma agência de propaganda de Campinas e foi quando apareceu a oportunidade na Scania, que buscava engenheiro para estabelecer sistema de vendas consultivas. Ai minha vida era na rua, visitando cliente e concessionário, com olhar mais helicóptero, observando o todo e não somente o comércio de caminhões."

Como representante distrital da Scania percorreu o País e pode pôr em prática seus dotes culinários enquanto fazia imersão no local: "Gosto de gente, não cozinho para mim, mas com e para pessoas. Tive a oportunidade de visitar cliente e cozinhar. É característica da região Sul, por exemplo, preparar refeições dentro de casa ou da empresa".

A predisposição de conferir, na prática, a dura realidade dos caminhoneiros e das estradas brasileiras estimulou muita gente na Mercedes-Benz a fazer o mesmo. Transformou-se, até, em hábito levar executivos estrangeiros da companhia para conhecer in loco essas operações.

Em janeiro Leoncini fez a última dessas viagens como vice-presidente, levando consigo para Rondonópolis, MT, Karin Rådström, presidente global da Mercedes-Benz Trucks, e Achim Puchert, presidente da Mercedes-Benz do Brasil. Esse é um legado que o agora conselheiro não quer que se perca, e garante que continuará cobrando ações do tipo no conselho.

## ANOS DIFÍCEIS, MUDANÇAS DURAS

A década de Roberto Leoncini na Mercedes-Benz contou com doses extras de desafios, incluídos aí a recessão econômica do biênio 2015-2016, a pandemia iniciada em 2020, a crise dos semicondutores e a decisão por terceirizar algumas atividades até então verticalizadas.



"Tivemos dez anos difíceis e intensos. E a Mercedes-Benz era mais pesada do que seus competidores. Agora estamos passando pelo processo de terceirizações. Mas a lição de casa, que foi um fardo muito grande para a alta direção carregar, está feita. Sofremos muito, embora os movimentos realizados fossem necessários para que a corporação se tornasse mais competitiva. E para que agora possa caminhar rumo à eletrificação e ao hidrogênio."

O volume de grupos econômicos da rede foi enxugado neste período também. O processo de consolidação nas concessionárias buscou melhorar o desempenho e o número de unidades de atendimento, de acordo com Leoncini, aumentou, chegando a 175 lojas físicas e a 350 pontos remotos.

Ele exemplifica: se vinte anos atrás a presença de quatro concessionárias em determinada região era justificada hoje não mais – até porque o eixo econômico

mudou. E assegura que houve melhora na qualidade do atendimento.

Leoncini também esteve por trás do movimento A Voz Delas, que se materializou no caminhão conceito para mulheres motoristas e trouxe mudanças importantes em postos de combustível, nos quais a companhia custeou a reforma de banheiros tornando-os adequados a elas e, ao provocar proprietários, os inspirou a replicar essa ação em suas outras unidades.

Além de seu importante legado para a história da Mercedes-Benz no Brasil Leoncini decidiu deixar um adorno simbólico em sua sala dentro da fábrica de São Bernardo: a parte da frente do protótipo do caminhão extrapesado Actros, um presente da área de engenharia em reconhecimento às suas provocações: "Este vou deixar para o Jefferson Ferrarez", diz aos risos referindo-se ao seu sucessor, com a leveza de quem sai de cena com o sentimento de missão cumprida. ■

# Aberta a temporada de caça e enterro do CO<sub>2</sub>



Divulgação

Para reduzir o aquecimento global não bastará cortar emissões, também é necessário capturar carbono da atmosfera para estocá-lo no subsolo

Por Leandro Alves

**A**s discussões na COP 28, a conferência da ONU sobre o clima realizada no fim de 2023, em Dubai, Emirados Árabes Unidos, confirmaram a urgência de conter o aquecimento do planeta e o consequente avanço dos eventos climáticos extremos que vêm se espalhando pelo mundo. A principal solução apontada para evitar o desastre

ambiental segue girando em torno de zerar, o quanto antes, as emissões líquidas de gases de efeito estufa, cujo maior representante é o CO<sub>2</sub>.

Mais do que parar de emitir o gás também será necessário retirar, ao menos uma parte, de mais de um século de emissões de combustíveis fósseis que estão acumulados na atmosfera. Para isto não basta

só plantar mais árvores ou usar veículos elétricos, mas adotar sistemas de captura e armazenamento subterrâneo do carbono gerado em diversos processos industriais, para impedir sua dissipação.

Esta é uma solução que não tem recebido atenção necessária. Enquanto líderes mundiais, especialistas e empresários que apontam o atraso, e o descaso, na adoção de tecnologias para mitigar a dispersão de CO<sub>2</sub> na atmosfera e converter a economia para o chamado net zero, com o fim das emissões líquidas de gases de efeito estufa, muitos bilhões de toneladas de CO<sub>2</sub> já emitidas estão sendo deixadas, literalmente, no ar.

Enquanto alguns países querem forçar a indústria automotiva a eletrificar todos os veículos para reduzir ou eliminar as emissões apenas do tanque à roda, toneladas de CO<sub>2</sub> são despejadas no ar com geração de energia para produzir e abastecer estes carros. Para chegar de fato à emissão zero é preciso recolher e enterrar todo o

CO<sub>2</sub> que fica para trás nesses processos industriais – inclusive de produção de combustíveis fósseis ou biológicos.

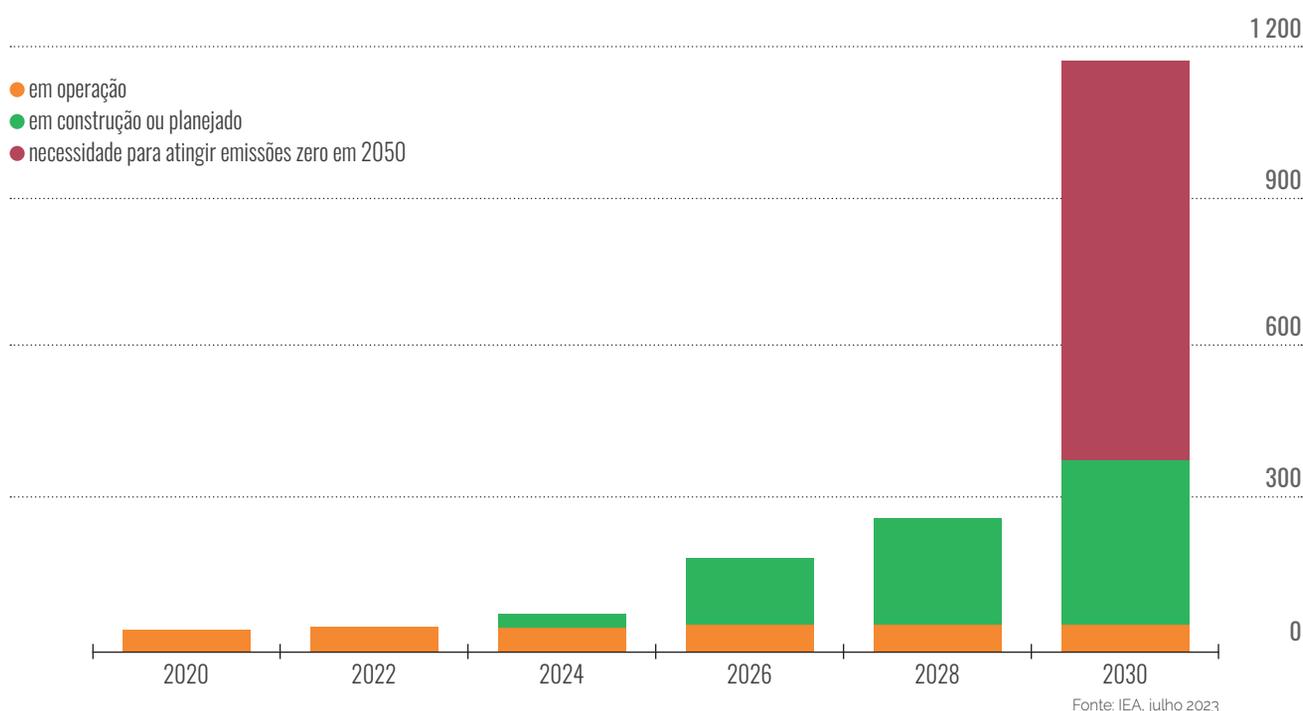
Mas não é o que está acontecendo. De acordo com relatório da AIE, Agência Internacional de Energia, nos últimos três anos não houve expansão nos projetos de captura e armazenamento de carbono, o chamado CCS, sigla em inglês para Carbon Capture and Storage. As plantas de CCS existentes mantêm estável a captação de 40 milhões de toneladas de CO<sub>2</sub> por ano – muito pouco para fazer algum efeito positivo.

### ATRÁS DA META

Para cumprir as metas do Acordo de Paris e manter o aumento da temperatura global em 1,5 grau Celsius, ou no máximo em 2 graus – o que já traz impacto assustador e ainda desconhecido de eventos climáticos extremos ao planeta –, a AIE estipula que a capacidade global para reter as emissões de CO<sub>2</sub> das centrais

## Projeções de captura e armazenamento de carbono

Em milhões de toneladas por ano



elétricas e da indústria em geral, enterrando nas profundezas do subsolo o dióxido de carbono emitido nesses processos, precisa subir para 400 milhões de toneladas/ano já em 2030, ou dez vezes o nível atual de CCS.

Ou seja, a sete anos do prazo para se atingir esta meta, classificada como uma



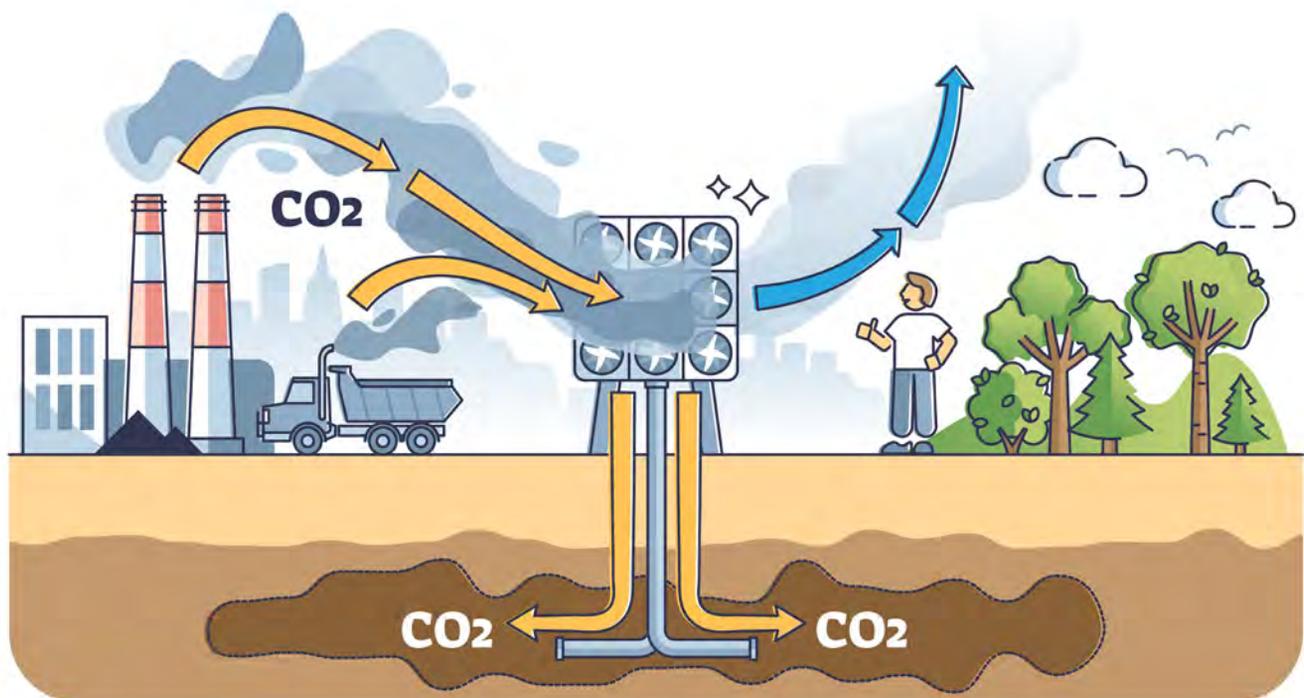
das mais relevantes para descarbonizar a atmosfera terrestre, as iniciativas de CCS estão praticamente estacionadas, muito por causa dos altos investimentos necessários e da falta de políticas públicas que incentivem todas as formas de armazenamento de carbono.

Reportagem da Bloomberg que apontou os diversos problemas e a inanição no desenvolvimento da CCS também mostrou, por outro lado, que dentre todos os investimentos em energia limpa ou formas de descarbonizar a economia, como a geração eólica e solar, por exemplo, apenas uma tecnologia quase sempre recebe uma avaliação cada vez mais otimista, mas não consegue progredir: a captura e armazenamento de carbono.

Fatih Birol, diretor executivo da AIE, disse à Bloomberg que "a história da CCS tem sido de grande decepção". Ele argumenta que se as diretrizes apontadas pela AIE tivessem sido adotadas "poderia ter mudado a trajetória da luta contra as alterações climáticas e a segurança ener-

Usinas termelétricas, de etanol e plataforma de extração de petróleo: potencial para capturar e enterrar o CO2 emitido no processo produtivo.





gética, e dado uma perspectiva diferente à indústria dos combustíveis fósseis".

### TECNOLOGIAS DE CCS

A mais tradicional forma de captura e armazenamento normalmente coleta separa o CO<sub>2</sub> das emissões de chaminés e da própria produção de petróleo de outros gases. O gás é então transportado para um local de armazenamento e enterrado permanentemente, geralmente injetado em poços de petróleo e gás já esgotados, ou em áreas subterrâneas com formações rochosas vulcânicas, porosas, que absorvem o gás.

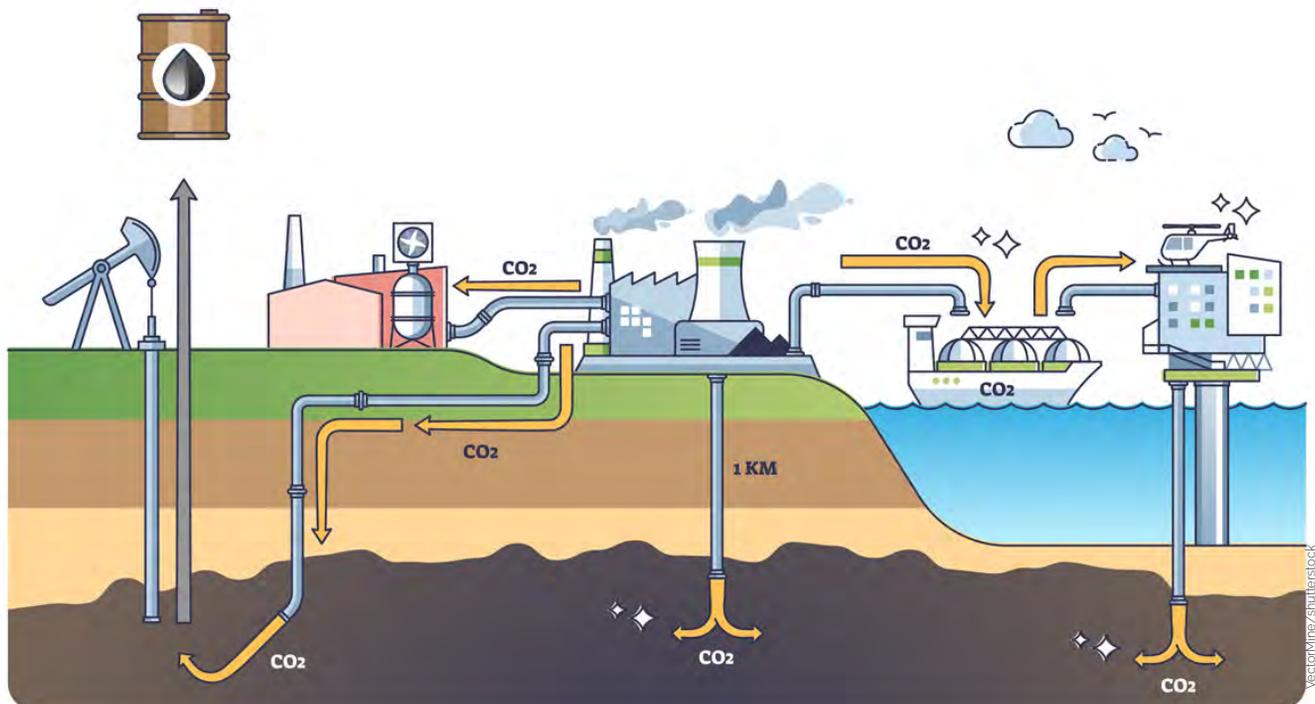
CCS não é exatamente um processo novo, tem sido utilizado comercialmente desde a década de 1970 pela indústria do petróleo, mas não por motivação ambiental, mas principalmente para extrair mais petróleo de campos em atividade. O dióxido de carbono que é produzido na extração é reinjetado comprimido no poço para expulsar o óleo fóssil.

Mas existem outras tecnologias, como a captação direta do CO<sub>2</sub> da atmosfera. O gás de efeito estufa é separado do ar por catalisadores e, depois, armazenado ou enterrado. O problema é que este é

um processo extremamente caro, algo como US\$ 500 por litro.

Outra técnica de CCS, bem mais barata e com impacto direto no Brasil, é o enterramento de CO<sub>2</sub> no processo de produção de biocombustíveis, chamado de BECCS, Bioenergy Energy with Carbon Capture and Storage. Ao fim da transformação de vegetais, como cana ou milho, em etanol ou biometano existe liberação de CO<sub>2</sub> com alto grau de pureza na atmosfera. Este gás pode ser capturado antes de ser dispersado, separado de outros gases e comprimido para ser transportado até o local de injeção para armazenamento permanente em formações geológicas profundas – muitas usinas de etanol no País já estão em cima de formações rochosas vulcânicas, locais propícios para fazer este enterro dentro da própria planta.

Além do enterramento poderá haver, mais adiante, outro uso para o CO<sub>2</sub> puro e barato produzido por usinas de etanol: a produção de fertilizantes e combustíveis sintéticos. Para isto é necessário combinar o CO<sub>2</sub> capturado com hidrogênio verde, produzido por eletrólise da água com energia limpa, eólica ou solar. A combinação dos dois elementos químicos em



O CO<sub>2</sub> emitido na extração de óleo e processos industriais pode ser enterrado de em poços de petróleo ativos e desativados

diferentes proporções pode clonar qualquer combustível fóssil como gasolina ou diesel, mantendo as mesmas características mas com emissões neutras de CO<sub>2</sub>.

### CANDIDATOS AO CCS

Os segmentos industriais com grande interesse em utilizar as tecnologias de CCS são os que mais dependem de combustíveis fósseis ou de alta densidade energética em seus processos produtivos. As indústrias de óleo e gás, cimento, siderurgia, química e fertilizantes, além da cadeia de produção de biocombustíveis, são candidatas naturais a adotar sistemas de captura e armazenamento de dióxido de carbono.

Mas o setor automotivo, responsável por quase 20% do PIB industrial no Brasil, segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, também tem grande potencial para reduzir sua pegada de carbono em toda sua cadeia adotando o CCS.

Ainda que a participação da indústria seja de apenas 5,2% nas emissões totais de CO<sub>2</sub> no Brasil os processos industriais

emitiram volume próximo a 85 milhões de toneladas em 2021, segundo a CCS Brasil, entidade especializada no tema. De acordo com seus estudos 57% destas emissões podem ser mitigadas com a adoção de projetos de captura e armazenamento do gás.

Dentre os segmentos industriais mais relevantes, considerando a quantidade de CO<sub>2</sub> emitida, a maior participação está na produção de metais, essencial para o setor automotivo, que correspondeu a quase 70% das emissões de todos os processos industriais no País.

A geração de energia também é uma atividade relevante na cadeia automotiva. Apesar de o Brasil possuir uma das matrizes energéticas mais limpas do mundo as fontes fósseis que utilizam petróleo e derivados, gás natural e carvão mineral representaram pouco mais de 53% da oferta interna de energia em 2021, segundo dados da EPE, Empresa de Pesquisa Energética, vinculada ao Ministério de Minas e Energia.

De acordo com o SEEG, Sistema de Estimativas de Emissões e Remoções de Gases de Efeito Estufa, iniciativa da ONG

Observatório do Clima, o setor de energia foi responsável por 25,3% das emissões de CO<sub>2</sub> no País, a segunda maior contribuição do cenário nacional. A maior parte destas emissões concentrou-se nas Regiões Sudeste e Sul do País, com 47% e 16%, respectivamente, do CO<sub>2</sub> emitido para gerar energia.

Para a CCS Brasil o potencial para captura de CO<sub>2</sub> chega a 32% das emissões do setor de energia, podendo reduzir cerca de 130 milhões de toneladas provenientes de fontes fósseis por ano. A CCS Brasil calcula que este potencial representaria em torno de 8% das emissões totais do Brasil em 2021.

### POUCAS INICIATIVAS NO BRASIL

O Brasil está engatinhando na captura e armazenamento de CO<sub>2</sub>. Os três projetos que envolvem de alguma forma partes da cadeia de CCS estão em estágios de desenvolvimento muito diferentes, de acordo com levantamento da CCS Brasil.

O primeiro e mais antigo projeto brasileiro é da Petrobras, que desenvolve etapas não só de estocagem mas, também, de utilização do CO<sub>2</sub> capturado. A reinjeção de CO<sub>2</sub> em poços é realizada regularmente pela petroleira nos campos do pré-sal. O projeto começou como um piloto, no campo de Tupi, e se estendeu aos campos de Mero e Búzios, acumulando atualmente 40,8 milhões de toneladas de CO<sub>2</sub> reinjetadas. Só em 2022 foram 10,6 milhões de toneladas de CO<sub>2</sub> injetadas e a expectativa é chegar a 80 milhões de toneladas até 2025.

A segunda iniciativa está em fase de desenvolvimento de projeto e é liderada pela FS Bioenergia, a maior produtora de etanol de milho do País. A empresa planeja investir cerca de US\$ 65 milhões para estruturar este projeto, que deverá implementar sistemas de captura e estocagem de CO<sub>2</sub> em sua unidade de Lucas do Rio Verde, MT. Este projeto tem potencial, segundo a CCS Brasil, para reduzir as emissões de CO<sub>2</sub> na produção de biocombustíveis, sendo uma referência para o setor.

O terceiro projeto em operação está localizado em Criciúma, SC: uma planta piloto de pesquisa e desenvolvimento para captura de CO<sub>2</sub> emitido pela forma mais poluente de geração de energia, da única usina termoelétrica a carvão em operação no País. Embora ainda esteja em fase inicial este projeto é considerado muito promissor e pode contribuir significativamente para reduzir as emissões de CO<sub>2</sub> na geração de energia utilizando combustíveis fósseis.

### BAIXA EFICIÊNCIA

Segundo levantamento da Agência Internacional de Energia existem 47 projetos de CCS no mundo que, somados, têm capacidade anunciada que varia de 74 milhões a 82 milhões de toneladas de CO<sub>2</sub> capturadas por ano. Estas plantas se concentram majoritariamente em países desenvolvidos.

No entanto o aproveitamento dessa capacidade ainda está muito aquém do esperado e contradiz a confiança dos cientistas na captura e estocagem de carbono como ferramenta para frear o aquecimento global. A Bloomberg revelou, por exemplo, que a maior central de CCS do mundo, construída no Texas, Estados Unidos, pela Occidental Petroleum Corp, nunca operou com mais de um terço da sua capacidade em mais de uma década.

Enquanto a CCS é apenas uma esperança a eletrificação da mobilidade caminha bem mais rápido, mas está longe de ser uma solução abrangente para a descarbonização da atmosfera. Batem cada vez com mais força no planeta tempestades torrenciais, enchentes, nevascas fora de época, tornados e furacões devastadores, secas mortais e a já não tão improvável savanização da Amazônia, em uma escalada de eventos extremos ainda inimagináveis que seguem ceifando vidas e acumulando prejuízos bilionários. Se quiser sobreviver a humanidade precisa adotar mais rápido as soluções que tem à mão: e uma das principais é abrir de vez a caça e o enterro do CO<sub>2</sub>. ■

## MWM transforma caminhão diesel em gás



A MWM concluiu, em parceria com a Copergás, a transformação de um caminhão diesel para um modelo movido a gás. De propriedade da Rodotril, o Volkswagen Constellation 19-320 incorporou um novo motor cilco otto MWM Acteon 6.12 a gás, de 330 cv, e já está rodando nas estradas de Pernambuco. Segundo calcula a empresa a economia de custos será de cerca de 25% em uma rota de 140 quilômetros. Os motores a diesel e a gás são similares: cerca de 85% dos componentes são idênticos, de acordo com a MWM, o que simplifica a manutenção e reposição de peças. A Rodotril já tem planejada a transformação de outros doze de seus veículos.

## VWCO exporta o e-Delivery para o Uruguai

A Volkswagen Caminhões e Ônibus ampliou as exportações do e-Delivery, primeiro caminhão elétrico projetado e produzido no Brasil, na fábrica de Resende, RJ. Com o início das vendas no Uruguai, no fim do ano passado, o modelo já foi introduzido em sete mercados da América Latina. O primeiro e-Delivery comercializado no país vizinho foi comprado pela Coca-Cola Femsa, que já utiliza o veículo em suas operações de distribuição no Brasil e na Guatemala.

## Grupo Potencial opera caminhão flex com 100% de biodiesel

O Grupo Potencial iniciou a operação de seu projeto de R\$ 26,4 milhões ao colocar para rodar seu primeiro caminhão flex 100% a biodiesel, o que garante redução de 95% nas emissões de CO<sub>2</sub>. Em 28 de dezembro o veículo fez seu primeiro roteiro: saiu do Porto de Paranaguá para a usina de biodiesel da companhia, em Lapa, ambos no Paraná. Trata-se de um Scania produzido em 2019 e adaptado para rodar com o biocombustível, em parceria com a fabricante, com custo em torno de R\$ 20 mil. A companhia tem planos de adaptar outros 24 caminhões para rodar tanto com diesel mineral quanto com biodiesel, em parceria com outras montadoras. A ideia é converter toda a frota, de 150 caminhões.



## Volvo aluga seus primeiros caminhões elétricos no País

A Volvo colocou em operação seus primeiros caminhões elétricos no País: este ano cinco FM Electric começam a trafegar em rotas da Reiter Log, sediada em Nova Santa Rita, RS. Os veículos foram alugados à transportadora pela Locadora Volvo. Os FM Electric têm 490 kW de potência, equivalente a 660 cv, e PBT de até 44 toneladas. São equipados com três a seis baterias, que garantem até 300 quilômetros de autonomia e podem ser recarregadas de 90 minutos a até 8 horas, dependendo do carregador e da quantidade de baterias.



## GWM adia de novo início da produção no Brasil



Divulgação/GWM

O início da produção da chinesa Great Wall Motor em Iracemápolis, SP, esperado para 2023 e depois adiado para maio deste ano, foi mais uma vez postergado. Em entrevista exclusiva ao programa Papo de Garagem, em 8 de fevereiro, Ricardo Bastos, diretor de relações governamentais, revelou que não será mais em maio a partida da linha da fábrica, comprada da Mercedes-Benz no fim de 2021. Segundo Bastos ainda não há nova data para a inauguração, mas ele reforça que será ainda este ano. Também não será mais a picape Poer o primeiro veículo produzido no Brasil, mas um SUV, possivelmente um modelo pouco menor do que o Haval H6. A mudança de planos foi motivada pela retomada do imposto de importação para híbridos e elétricos, mas segundo Bastos a picape será o próximo veículo nacionalizado.

## Sindipeças projeta faturamento de R\$ 247,7 bilhões em 2024

O Sindipeças projeta que as empresas de autopeças devem alcançar faturamento de R\$ 247,7 bilhões em 2024, valor 4% acima do registrado em 2023. A perspectiva é a de que as encomendas das fabricantes de veículos voltem a crescer, respondendo por 61% das receitas, ao passo que o

mercado de peças de reposição deverá ter leve recuo, para 22,3%, e as exportações voltam ao peso de 2022, com 13,5%. Os investimentos do conjunto de empresas do setor, que sofreram redução em 2023, podem crescer 2,1% este ano, para cerca de R\$ 6 bilhões, prevê a entidade. O levantamento

do Sindipeças aponta para US\$ 9,9 bilhões em exportações de autopeças este ano, avanço de 8%, e as importações tendem a ficar estáveis, com leve aumento de 1%, para US\$ 18,6 bilhões. Com isto o déficit da balança comercial do setor poderá recuar 6,1%, para US\$ 8,6 bilhões.

## Dunlop supera 51 milhões de pneus produzidos no Brasil

Com produção local de pneus no Brasil desde 2013, quando inaugurou sua fábrica em Fazenda Rio Grande, PR, a Dunlop superou a marca de 51 milhões de pneus manufaturados. A unidade tem capacidade para produzir 19 mil pneus de passeio por dia e 1,5 mil pneus de carga. Apostando no mercado brasileiro a japonesa Sumitomo Rubber, proprietária da marca Dunlop, investe atualmente R\$ 1 bilhão na operação para ampliar a capacidade para 22 mil pneus de passeio/dia e 2,2 mil pneus de carga/dia, a partir de 2025.



Divulgação/Dunlop

## GMW produz primeiro Ora 03 fora da China



Divulgação/GMW

Rayong, na Tailândia, é a primeira fábrica da Great Wall Motor fora da China a produzir um modelo 100% elétrico, o Ora 03 – que começou a ser vendido no Brasil no fim de 2023. O compacto é, também, o primeiro 100% elétrico produzido no país do Sudeste da Ásia, onde a companhia ingressou em novembro de 2020 com a aquisição da unidade industrial que pertencia à General Motors. Da mesma planta também sai um veículo híbrido, também o primeiro com a tecnologia a ser produzido na Tailândia. Atualmente o índice de nacionalização supera os 50%, de acordo com a GWM. A empresa também instalou no país a subsidiária S-Volt, primeira fábrica de baterias para veículos elétricos do Sudeste Asiático, com capacidade de 60 mil unidades/ano, que fornecerá para o Ora 03.

## Goiana soma 50 mil Jeep Commander produzidos

O Polo Automotivo Stellantis de Goiana, PE, alcançou a marca de 50 mil unidades do Jeep Commander produzidas em pouco mais de dois anos. O primeiro Jeep projetado e desenvolvido no Brasil é vendido no mercado local e exportado para países da América Latina. A fábrica de Pernambuco produz, ainda, os Jeep Renegade e Compass e as picapes Fiat Toro e Ram Rampage. Só de modelos Jeep a planta soma mais de 1 milhão de unidades entregues ao varejo.



Divulgação/Stellantis

## Toyota vende 21,4 mil híbridos no Brasil



Divulgação/Toyota

A Toyota registrou, no Brasil, a venda de 21,4 mil unidades dos modelos Corolla e Corolla Cross híbridos flex e dos RAV4 e Camry híbridos em 2023, o que garantiu à empresa o primeiro lugar no ranking das marcas que comercializam modelos eletrificados no mercado nacional. Também foram vendidos outros 852 eletrificados Lexus. Do volume total em torno de 20 mil foram do Corolla e Corolla Cross, produzidos em Indaiatuba e Sorocaba, SP, respectivamente. Segundo a Toyota já são mais de 70 mil híbridos flex da marca rodando no País desde 2019, quando a tecnologia debutou com o Corolla.

## Volare exporta para Angola

A Volare, empresa do Grupo Marcopolo, exportou pela primeira vez para Angola. Cinco micro-ônibus da marca foram comprados pela Cidrália Transportes, opera-

dora da Capital angolana, Luanda, e serão usados em operações de transporte e fretamento. O lote todo é composto por modelos Volare Fly 9 com capacidade para

transportar até 32 passageiros sentados. A Cidrália já era cliente da Marcopolo e tem em sua frota outros ônibus encarroçados pela empresa brasileira.

## GM divulga imagem do novo Spin

A GM divulgou, em janeiro, as primeiras imagens do Spin, previsto para chegar às concessionárias Chevrolet ainda no primeiro trimestre. Chamam a atenção os novos faróis de LED e o capô mais elevado, que dão uma nova identidade visual dianteira ao crossover, que manterá opções de cinco e sete lugares. Segundo a GM o Spin ficou mais alto após ajustes na suspensão, houve também alterações estruturais e na calibração do motor. O modelo estreará a nova geração da central multimídia MyLink, terá OnStar com wi-fi nativo e atualização remota dos sistemas eletrônicos. Este será o primeiro de seis lançamentos prometidos pela GM para este ano.



Divulgação/GM

## Caoa abre segundo turno em Anápolis



Divulgação/Caoa

A Caoa Montadora abriu em janeiro o segundo turno de produção na fábrica de Anápolis, GO, com a contratação de 1,3 mil trabalhadores. Em agosto do ano passado, quando foi anunciado ciclo de investimentos de R\$ 3 bilhões em cinco anos a fim de modernizar a unidade, ampliar a capacidade de produção e realizar lançamentos, foi também informado que haveria novas contratações. A planta produzia em torno de 3 mil veículos/mês e agora o ritmo ultrapassou 4 mil/mês, podendo chegar a 6 mil. Ao todo a unidade goiana, com dezesseis anos de operação, emprega 3,2 mil pessoas.

## Fábrica da VW/Audi no Paraná completa 25 anos

Inaugurada em 1999 com a montagem de modelos Audi A3, a fábrica do Grupo Volkswagen em São José dos Pinhais, PR, completou 25 anos de operação em 18 de janeiro. Mais de 3 milhões de carros Audi e Volkswagen já foram produzidos na unidade. Nas últimas duas décadas e meia, além do A3, também saíram das linhas de montagem os Volkswagen Fox, CrossFox, duas gerações do Golf. Atualmente são montados os SUVs VW T-Cross e os Audi Q3 e Q3 Sportback.



Divulgação/VW

## Stellantis compra 70% da DPaschoal



Divulgação/Stellantis

Após mais de um ano de negociações, em janeiro, a Stellantis anunciou a aquisição de 70% do controle da Comercial Automotiva/DPaschoal, tradicional empresa de prestação de serviços automotivos com 120 lojas próprias em catorze estados e 28 centros de distribuição de pneus. O valor da operação não foi divulgado. Com quase 3 mil funcionários e faturamento de R\$ 2,6 bilhões em 2023 a DPaschoal dá à Stellantis condições de competir com mais força no mercado de reposição, que responde por cerca de 80% das vendas de peças e serviços automotivos no País.

## Unica lança campanha para estimular uso do etanol

A Unica, União da Indústria de Cana-de-Açúcar e Bioenergia, colocou no ar em janeiro uma campanha publicitária "Vai de Etanol", para estimular o aumento do uso do biocombustível em carros flex no País, que em 2023 consumiram 35 bilhões de litros de álcool combustível produzido a partir da cana-de-açúcar e do milho – quase chegou ao recorde de 2019, de 36 bilhões de litros. A entidade pretende derrubar mitos e disseminar informações que ainda não são de conhecimento de boa parte da população. A começar pelo fato de que é possível abastecer um carro flex só com etanol, e que esta escolha, além de ser barata, reduz em 90% a emissão de CO<sub>2</sub> – segundo medições auditadas do poço à roda – na comparação com a gasolina brasileira, que tem 27% de etanol anidro em sua composição. Para a campanha a Unica desenvolveu vídeos, peças



Divulgação/Unica

para rádio e TV e um hot site. Foi contratado como garoto-propaganda o humorista Rafael Portugal e outros influenciadores para espalhar as informações pelas redes sociais.

## Mercedes-Benz lança Sprinter com baú feito de garrafas PET

A Mercedes-Benz incluiu no portfólio do Sprinter Truck 417 a opção de implementação com baú fabricado a partir de material reciclável de garrafas PET, produzido pela Nolly Implementos Rodoviários. Segundo a empresa a novidade sustentável garante maior capacidade de carga líquida, uma vez que o equipamento é 300 kg mais leve do que baú feito de alumínio. O implemento custa R\$ 49,9 mil ou R\$ 58,5 mil, dependendo da configuração.



Divulgação/MB

## Eletra desenvolve trólebus com baterias



Divulgação/Eletra

A Eletra desenvolveu o e-Trol, um trólebus equipado com baterias que pode rodar fora da rede aérea de fios, o que garante ampla autonomia de até 300 quilômetros, com as recargas de oportunidade nos momentos em que o ônibus elétrico circula em contato com os fios. As alavancas coletoras de energia são pneumáticas e automáticas e dispensam a manipulação pelo lado externo, o que reduz o risco de desprendimento. Serão dois modelos, um articulado de 21m50 e outro de 12m80, que seguiram em janeiro para homologação na SPTrans. Para 2024 a empresa planeja também lançar versões do e-Trol com piso alto para os ônibus de 15m e de 12m10. Todos os modelos são produzidos na fábrica de São Bernardo do Campo, SP.

## Omoda e Jaecoo aceleram planos para o Brasil

As chinesas Omoda e Jaecoo, controladas pela Chery, que iniciam este ano as vendas de seus carros no mercado brasileiro em voo solo, separado da Caoa, já tinham planos de produzir no Brasil. Diversas opções, incluindo o aproveitamento da fábrica da Chery em Jacareí, SP – fechada desde 2022 – estavam e estão à mesa, mas o plano precisou ser acelerado, segundo a empresa, por causa do retorno da cobrança de imposto de importação para híbridos e elétricos. No fim de dezembro a empresa mostrou o primeiro veículo que venderá aqui, o SUV médio Omoda 5, que chega importado, primeiro em configuração 100% elétrica e depois em duas versões híbridas leves. A ideia é lançar três modelos, dois Omoda e um Jaecoo, e abrir quarenta concessionárias no primeiro ano. Para a produção local competem com Jacareí os benefícios que as regiões Nordeste e Centro-Oeste oferecem.



Divulgação/Omoda\_Jaecoo

## Tesla planeja carro elétrico de US\$ 25 mil para enfrentar chineses

A Tesla planeja lançar carros elétricos mais acessíveis, com valores a partir de US\$ 25 mil. A empresa informou a seus fornecedores que pretende produzir um crossover compacto chamado de Redwood. Segundo fontes a Tesla prevê a produção semanal de

10 mil unidades, a partir de junho de 2025. Com um produto mais acessível a Tesla poderá concorrer tanto com veículos a gasolina como com elétricos mais baratos chineses. Hoje o Tesla de entrada é o sedã Model 3, vendido por US\$ 39 mil nos Estados Unidos.

## Renault reduz preço do Kwid elétrico

Diante dos rumores de que a BYD planeja lançar no Brasil o Mini Dolphin com preço inferior a R\$ 100 mil a Renault se antecipou e reduziu o preço do Kwid E-Tech, a versão 100% elétrica do subcompacto, importada da China, que em fevereiro passou a ser vendido por R\$ 99 mil 990. É um corte de R\$ 23,5 mil no preço do modelo, que oferece 185 quilômetros de autonomia.



Divulgação/Renault

## VW reduz a R\$ 7 mil aluguel mensal do ID.4

Em fevereiro a Volkswagen reduziu para R\$ 7 mil o preço da assinatura mensal do elétrico ID.4. O valor anterior era de R\$ 10 mil/mês, desde o ano passado, quando o modelo começou a ser oferecido no programa VW Sign&Drive – os clientes que já contrataram a locação também terão as mensalidades reduzidas e serão reembolsados pelos meses anteriores.



Divulgação/VW



Christian Castanho

**STELLANTIS: CARLOS ZARLENGA**

O argentino Carlos Zarlenga, que foi presidente da General Motors no Brasil e na América do Sul, de 2016 a 2021, e que em setembro de 2022 foi contratado para liderar a Stellantis no México, foi promovido para chefiar as operações da companhia em toda a América do Norte, a partir de fevereiro. Ele sucede a Mark Stewart, que estava no cargo desde 2018, ainda como FCA, e em janeiro foi anunciado como novo CEO global da fabricante de pneus Goodyear. Zarlenga, formado em Economia pela Universidade de Belgrano, em Buenos Aires, Argentina, segundo a Stellantis entregou na subsidiária mexicana "melhoria ano após ano no desempenho de vendas, participação de mercado e levou ao melhor nível de lucro ali já registrado".



Divulgação/Bright Consulting

**BRIGHT: RODNEI BERNARDINO DE SOUZA**

Após deixar o Itaú Unibanco, onde trabalhou por 24 anos, os últimos dez deles respondendo pela carteira de veículos do banco, Rodnei Bernardino de Souza reforçou o crescente time de consultores da Bright Consulting. Com três décadas de experiência no mercado financeiro, Souza chega para fortalecer o planejamento estratégico da consultoria. Graduado em estatística pela Unicamp, com mestrado em administração de empresas pela FGV-SP e extensão pela universidade britânica Cranfield School of Management, o executivo tem ampla experiência em gestão de negócios no varejo bancário, crédito, modelagem de dados, gestão de produtos e serviços financeiros.



Divulgação/Carbon

**CARBON: EVERTON KURDEJAK**

Everton Kurdejak é mais um que tem novo emprego neste início de 2024. Até o ano passado o executivo era vice-presidente comercial da Stellantis para as marcas Jeep e Ram. Em janeiro foi contratado como vice-presidente comercial da Carbon, empresa de blindagem de veículos. O principal desafio de Kurdejak será conduzir o crescimento da companhia e expandir sua fatia de mercado dos atuais 20% para 30%. Ele também será responsável por desenvolver inovações em políticas comerciais, unindo seu perfil focado no cliente com a especialidade da empresa no mercado de segurança automotiva. Graduado em engenharia, com formação no Brasil e na Europa, Kurdejak acumula duas décadas de experiência no setor automotivo com passagens por companhias como Renault, Nissan e Fiat antes de assumir seu antigo cargo na Jeep e Ram.



Divulgação/Librelato

**LIBRELATO: RODRIGO CORSO**

Rodrigo Corso é o novo diretor de manufatura da Librelato. O executivo ingressou na empresa produtora de implementos rodoviário doze anos atrás, como gerente industrial, e tornou-se gerente de excelência operacional. Agora responderá diretamente ao CEO José Carlos Spricigo. Corso tem como principal objetivo melhorar a eficiência na produção. Ele afirmou que buscará otimizar processos, reduzir desperdícios, aprimorar constantemente a qualidade dos produtos e aumentar a produtividade, sempre com os olhos voltados à inovação. Graduado em administração de empresas, Corso tem MBA em gestão empresarial e especialização em engenharia de produção, com interface em administração e produção.



Divulgação/Honda

### HONDA: ARATA ICHINOSE

No início do ano fiscal japonês, em 1º de abril, a Honda South America terá um novo presidente: Arata Ichinose vai assumir a liderança da companhia na América do Sul sucedendo a Atsushi Fujimoto que, aos 62 anos, despede-se da companhia após 38 anos de trabalho. Ichinose será responsável pelas operações de produção e vendas de automóveis, motocicletas e produtos de força na região, acumulando os cargos de presidente e diretor da Honda South America, presidente e diretor da Honda Automóveis do Brasil e presidente e diretor da Moto Honda da Amazônia. O executivo ingressou na Honda em 1991, acumula experiência em diversas áreas da matriz, no Japão, com passagem também pelos Estados Unidos.



Divulgação/Toyota

### TOYOTA: ROGER ARMELLINI + VLADIMIR CENTURIÃO + SORAYA BATTISTINI + CAROLINE SENTINELO

No início de 2024 a Toyota promoveu mudanças no seu organograma comercial e na Kinto, seu braço de serviços de mobilidade e locação de veículos. Há 25 anos no setor e com quase dez de empresa, Roger Armellini, antes diretor regional de mobilidade, DCX [experiência digital do cliente] e cadeia de valor da Toyota América Latina e Caribe, e também diretor comercial da Kinto, foi promovido a regional officer – espécie de vice-presidente – destas mesmas áreas e vice-presidente da Kinto.

Para o lugar de Armellini na direção comercial da Kinto a Toyota trouxe Vladimir Centurião de volta ao Brasil. Com 27 anos de experiência no setor e reconhecido por sua atuação como diretor comercial da Toyota no Brasil, nos últimos dois anos e meio Centurião foi vice-presidente comercial e de pós-venda da subsidiária da empresa no Peru.

Outra mudança foi a promoção de Soraya Battistini a com a gerente nacional de vendas da Toyota. Há dezoito anos trabalhando na montadora, a executiva era gerente de desenvolvimento de rede & kaizen, vaga para a qual foi escolhida Caroline Sentinelo, com quase treze anos de empresa e agora com o objetivo de consolidar a rede de concessionárias da marca japonesa no País.



Divulgação/Volkswagen

### VOLKSWAGEN: THOMAS MEHRINGER

Após passagem pela Volkswagen de 2016 a 2019 como chefe de qualidade na fábrica Anchieta, em São Bernardo do Campo, SP, o alemão Thomas Mehringer está de volta ao Brasil como diretor de qualidade de todas as operações da empresa no País. Desde 2019 Mehringer desempenhava a mesma função na VW Autoeuropa, em Palmela, Portugal, onde foi também responsável pela área estratégica de digitalização. Formado em tecnologia eletrônica, ingressou no Grupo VW em 1987 na área de desenvolvimento eletrônico na Audi, em sua cidade natal, Ingolstadt. No Brasil o executivo responde diretamente ao CEO Ciro Possobom, mas também se reporta a Alexander Seitz, chairman executivo da companhia para a América Latina.



Divulgação/Prometeon

### PROMETEON: RICARDO SUSINI

A fabricante de pneus Prometeon anunciou a chegada de Ricardo Susini para ocupar o cargo de CEO para a América Latina, respondendo ao CEO global Roberto Righi. Ele sucede a Eduardo Fonseca, que deixou a companhia e atualmente trabalha na Dana, na Itália. O novo chefe executivo ficará à frente das operações das fábricas de Santo André, SP, e Gravataí, RS, e do Centro de Pesquisa e Desenvolvimento, localizado no ABC paulista, que opera como polo global de inovação para todo o grupo em produtos para veículos comerciais, agronegócio e OTR. Também fica responsável por toda a região latino-americana, com escritórios na Argentina, Colômbia e México. Susini é engenheiro com MBA em marketing e negócios e acumula larga experiência na indústria automotiva. Ele era o presidente da Yamaha no Brasil, na qual ocupou diversos cargos nas áreas comercial e de pós-vendas, além de passagens por Ducati e Honda.



Divulgação/Grupo VW



### VWFS/LM SOLUÇÕES DE MOBILIDADE: ANAIA BANDEIRA + MICHELLE KAKOI

No início de janeiro Anaia Bandeira (foto à esquerda) foi nomeada chefe de operações da LM Soluções de Mobilidade, empresa de locação e gestão de frotas controlada pela Volkswagen Financial Services Brasil, o braço financeiro do Grupo VW. A executiva chega à empresa após trabalhar em grandes corporações como Walmart e Riachuelo.

A LM também anunciou uma segunda contratação: a de Michelle Kakoi, como diretora de TI, tecnologia da informação, que chega com mais de quinze anos de experiência, com passagens pelo Tribunal de Justiça do Distrito Federal, no qual foi responsável pela área de engenharia de software.



Divulgação/Tracbel

### TRACBEL: LUIZ GUSTAVO ROCHA + GIDALTO SANTOS

O Grupo Tracbel, concessionário de caminhões Volvo e de várias marcas de máquinas agrícolas e de construção, promoveu mudanças em sua diretoria para acompanhar o crescimento da empresa. Luiz Gustavo Rocha – filho de Luiz Gonzaga Magalhães, que fundou a companhia junto com outros sócios 56 anos atrás – em janeiro deixou o posto de CEO e passou a ser presidente da holding que controla todas as empresas do grupo, e também assumiu a presidência do conselho de administração. Rocha liderou o processo de modernização e expansão acelerada da organização, somando onze aquisições nos últimos dez anos com ingresso em diferentes segmentos, fazendo o faturamento saltar de R\$ 700 milhões em 2013, quando assumiu como CEO, para cerca de R\$ 4 bilhões no ano passado, com 1,6 mil funcionários e quarenta unidades espalhadas pelo País.

Para suceder Rocha a empresa promoveu o seu diretor financeiro Gidalto Santos para ser o novo CEO, que agora terá a missão de dar continuidade ao projeto de crescimento sustentável e de manter o grupo financeiramente saudável. Com mais de trinta anos no setor de veículos comerciais e de máquinas pesadas, a experiência mais longa de Santos foi na Lapônia, rede de concessionárias de caminhões e ônibus Volvo no Interior de São Paulo, onde trabalhou por mais de duas décadas. O executivo é formado em contabilidade e direito, obteve mestrado em economia pela Universidade Mackenzie e tem no currículo cursos de finanças e liderança nas universidades de Ohio e Harvard, nos Estados Unidos.





Divulgação/Cummins

### CUMMINS MERITOR: KLEBER ASSANTI

Diretor de vendas e marketing da fabricante de eixos trativos Meritor América do Sul desde 2017, e que foi mantido no cargo após a aquisição pela Cummins, concluída em 2022, desde janeiro Kleber Assanti acumula mais uma função na companhia: gerente geral regional da corporação, posição na qual será responsável por impulsionar o crescimento e novos negócios, incluindo a introdução da eletrificação de eixos em veículos comerciais nas montadoras. O executivo se reportará de forma direta para o ABO, Area Business Organization, da Cummins na América Latina. Na Meritor desde 2005, quando ocupava a posição de gerente de compras, Assanti passou por diversos cargos de liderança nas áreas de compras, recursos humanos, vendas e marketing. O executivo contribuiu para que a empresa expandisse sua participação de mercado, melhorando margens de lucro, além de manter relacionamentos positivos com os clientes.



Divulgação/Ceva

### CEVA: MILTON PIMENTA

A Ceva Logistics anunciou que Milton Pimenta é seu novo diretor gerente para a América Latina. Em janeiro o executivo sucedeu Nádia Ribeiro, cuja saída já estava planejada. Trabalhando na Ceva desde 2001 com passagens em cargos de liderança como de vice-presidente sênior de contratos logísticos e transporte terrestre, de 2015 a 2018, e de 2019 até dezembro passado como diretor executivo da empresa na Austrália e na Nova Zelândia, Pimenta chega ao novo cargo com a missão de continuar impulsionando a expansão da empresa na região, onde a companhia emprega 11 mil profissionais em dez países.



Divulgação/Honeywell

### HONEYWELL: JOSÉ FERNANDES

No fim de 2023 a Honeywell anunciou que José Fernandes é seu novo presidente e CEO para a América Latina. Ele sucede a Manuel Macedo, que deixou a empresa para encarar novos desafios profissionais, segundo comunicado divulgado pela companhia. Fernandes está na companhia desde 2018 e acumula seu novo cargo com as funções que já tinha como vice-presidente e gerente geral do negócio de materiais e tecnologias de desempenho, área que está mudando de nome internamente e será chamada de soluções de energia e sustentabilidade. A empresa também anunciou outra novidade: Luis Ize é o seu novo presidente no México, deixando a gerência geral da Honeywell Advanced Materials.



Divulgação/HPE

### HPE: MÁRCIA NERI

Especialista em planos de marketing, comunicação e negócios, com mais de 27 anos de experiência na área, Márcia Neri é a nova diretora de marketing da HPE Automotores, que representa a Mitsubishi e a Suzuki no País. A executiva conhece bem as duas marcas, pois nos últimos dez anos trabalhou para ambas como consultora estratégica nas agências África, Ampfy e Tech and Soul. Graduada em comunicação social, marketing e propaganda pela ESPM, desde o início deste ano Márcia Neri passou a trabalhar diretamente na HPE respondendo pelas áreas de marketing, comunicação e eventos.

“Será uma corrida para o fundo do poço e isso terminará em banho de sangue. É isso que estou tentando evitar. Conheço uma empresa que cortou brutalmente os preços e a sua rentabilidade entrou em colapso. Quando você faz isso está pulando em um oceano vermelho, as coisas ficam muito difíceis no futuro.”

Carlos Tavares, CEO global do Grupo Stellantis, ao comentar os agressivos cortes de preços dos carros elétricos que alguns fabricantes estão fazendo para tentar conter a queda de vendas.

“Com 1 bilhão de pessoas no mundo vivendo sem eletricidade, limitar as escolhas e capacidade de viajar ao fazer carros caros não é a solução. Os clientes — não as regulamentações ou políticas — devem tomar essa decisão [sobre comprar carros elétricos ou a combustão]. Os motores com certeza vão continuar e os carros elétricos alcançarão 30% do mercado global.”

Akio Toyoda, em um encontro de negócios em janeiro, republicados no site de comunicação da Toyota. O neto do fundador e principal acionista do maior fabricante de veículos do mundo prevê que veículos híbridos e a combustão vão continuar a dominar a cena global.

“Francamente penso que, se não forem estabelecidas barreiras comerciais, elas [as fabricantes chinesas de carros elétricos] irão praticamente demolir a maioria das outras empresas no mundo.”

Elon Musk, no início de janeiro, durante teleconferência de divulgação de resultados da Tesla, maior fabricante de carros elétricos do mundo, que no último trimestre de 2023 perdeu a liderança para a chinesa BYD.

“O Brasil tem de liderar os países emergentes na questão das energias renováveis. A transmissão de energia limpa no mundo não está acontecendo, mas o Brasil tem músculos e lideranças para conduzir um desenvolvimento justo e inclusivo. Vamos apoiar o governo brasileiro para garantir que os objetivos sejam alcançados de forma muito rápida.”

Fatih Birol, diretor-executivo da IEA, Agência Internacional de Energia, em Brasília, após assinar acordo de cooperação com o governo brasileiro para o Plano de Trabalho para a Aceleração da Transição Energética no Brasil, no período 2024-2025.

## 19,5%

Participação dos carros importados nas vendas de veículos no País em janeiro de 2024, o maior percentual desde 2014, equivalente a 31,5 mil unidades emplacadas, segundo dados divulgados no início de fevereiro pela Anfavea.

## 25%

Participação dos modelos elétricos e híbridos importados da China, quase 8 mil unidades, no total de importações de veículos no mercado brasileiro em janeiro de 2024, um salto largo sobre os 2% no mesmo mês de 2020, segundo a Anfavea.

## 0,2%

Pífio crescimento acumulado da produção física da indústria brasileira em 2023 sobre 2022, segundo dados divulgados pelo IBGE. Em doze meses a produção apresentou queda em quatro e só cresceu acima de 1% em março e dezembro.

## US\$ 1,8 tri

Investimento global na transição energética em 2023, como geração de energia renovável, veículos elétricos, hidrogênio e captura de carbono. O valor é 17% acima do registrado em 2022, de acordo com relatório publicado pela BloombergNEF.



# Sua paixão, Nossas cores

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

SEU NEGÓCIO PRECISA,  
NÓS INOVAMOS.

[www.axalta.com.br](http://www.axalta.com.br)  
YouTube Instagram Facebook /AxaltaBrasil



# AUTODATA

## Os patrocinadores desta edição

