

AUTODATA



From the Top
Gonzalo Ibarzábal,
da Nissan

**CARRO
SUSTENTÁVEL**

E as novas
alíquotas de IPI

**REVISÃO DAS
PERSPECTIVAS**

Juros começam a
retrair o mercado

**ALÉM DOS
100
MILHÕES**

Como o Brasil superou os primeiros 100 milhões
de veículos produzidos e o desenvolvimento
da indústria automotiva



**O NOVO KICKS E OS
PLANOS DA NISSAN**



Desacelere. Seu bem maior é a vida.

NOVO

METEOR HIGHLINE



Acesse e garanta o seu.
www.vwco.com.br/Meteor.



Volkswagen Caminhões e Ônibus



Volkswagen Caminhões e Ônibus



@vwcaminhoes

SEMPRE DISPONÍVEL
E CONECTADO.

AFINAL O SEU NEGÓCIO
NÃO PODE PARAR NUNCA.



Caminhões
Ônibus

**EVENTO AUTODATA
REVISÃO 2025****22**

A elevação dos juros tem alterado as perspectivas. Mas ninguém revisou a projeção para 2025

**POLÍTICA SETORIAL
IPI VERDE****28**

Governo regulamentou o IPI Verde e zerou o imposto para compactos de entrada

**LANÇAMENTO
PLANO GM****86**

GM mostra cinco lançamentos para este ano, dois elétricos importados de sócio chinês

**Work
STUDIO
AutoData****84****GRUPO ABG****ESPECIAL 100 MILHÕES****34****ABRE****36****A PRÉ-HISTÓRIA****44****A NACIONALIZAÇÃO****54****A ABERTURA****62****O NOVO SALTO****72****AS NOVAS POLÍTICAS****ESPECIAL NISSAN KICKS****90****O PLANO NACIONAL****92****O PLANO GLOBAL****94****O MERCADO****98****O PRODUTO****102****FÁBRICA & FORNECEDORES****LANÇAMENTO
FIAT****104**

Trabalho da engenharia brasileira da Stellantis melhorou e superou problemas do projeto original da Titano

**PRÉ-LANÇAMENTO
RENAULT****108**

Boreal só será feito na fábrica do Brasil da Turquia. Daqui será exportado a 17 países

**LANÇAMENTO
MERCEDES-BENZ****110**

Relançamento do Axor aumenta o alcance no que deverá ser seu maior mercado do mundo

**INDÚSTRIA
OS INVESTIMENTOS****114**

Tabelas atualizadas dos aportes de R\$ 118,5 bi dos fabricantes de veículos leves e pesados

6**LENTES**

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

12**FROM THE TOP**

Gonzalo Ibarzábal conta como pretende alcançar 7% e transformar o Brasil em referência com a produção do novo SUV global

118**GENTE & NEGÓCIOS**

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

126**FIM DE PAPO**

As frases e os números mais relevantes e irrelevantes do mês, escolhidos a dedo pela nossa redação.

Resiliência pavimenta o futuro

Por Pedro Kutney, editor

De que valeu produzir mais de 100 milhões de veículos em mais de 100 anos? Esta pergunta, ou parte significativa dela, pode ser respondida nas cinquenta páginas que, nesta AutoData, contam a história desta trajetória que colocou a indústria automotiva no caminho do desenvolvimento econômico do Brasil. Porque são estas tantas histórias de tantos anos que traçaram os rumos do setor até aqui e são elas que pavimentam seu futuro.

Aprende-se, relembando o passado, que a indústria construtora de veículos nem sempre desejou se instalar aqui mas que o País sempre quis o setor, porque os governantes perceberam, há muito tempo, que este é um importante motor do desenvolvimento econômico de qualidade, aquele que traz à sociedade os benefícios da evolução tecnológica, gera conhecimento e empregos melhor remunerados. É precisamente por este motivo que as maiores economias do mundo têm na indústria automotiva forte um pilar fundamental de seu sucesso.

Neste sentido, superar a marca de 100 milhões de veículos produzidos em um país como Brasil, lamentavelmente ainda mais cheio de pobres do que de ricos, pode ser considerada uma façanha industrial e tanto. Por isto consideramos importante contar como se deu esta trajetória em um caderno especial nesta edição. Esta, aliás, é a missão desta publicação que nasceu há quase 33 anos e que já ajudou a contar cerca de um terço das histórias do setor – e segue contando.

A conclusão que se tira é que este é o mais resiliente setor da indústria nacional, pois sempre que esteve ameaçado – e não foram poucas vezes – conseguiu se transformar e dar novos saltos, saindo de poucas milhares de unidades produzidas por ano para saltos milionários, com soluções tão exóticas quanto eficientes como foi o carro a álcool e o flexfuel, que driblam problemas globais com ações nacionais. Esta teimosa resiliência em ter uma indústria automotiva estabeleceu o País não só como um dos dez maiores produtores mundiais mas como o único que tem solução ambiental barata e pronta para uso no combate às emissões causadoras do aquecimento global.

A possibilidade de impulsionar uma frota com a energia mais limpa do planeta, aliada a uma política econômica distribuidora de renda e da mobilidade, tem grandes possibilidades de ser o novo estilingue que o setor precisa para dar seu próximo salto ao futuro. Nós seguiremos aqui para contar esta história.

autodata.com.br



autodataseminarios



autodataseminarios



AutoDataEditora



autodata-editora



AUTODATA

Diretor de Redação Leandro Alves **Conselho Editorial** Isidore Nahoum, Leandro Alves, Márcio Stéfani, Pedro Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Pedro Kutney, editor **Colaboraram nesta edição** André Barros, Caio Bednarski, Lucia Camargo Nunes, Nicolas Borges, Soraia Abreu Pedrozo **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR/divulgação **Capa** Arte sobre foto divulgação/

VW **Comercial e publicidade** tel. PABX 11 3202 2727: André Martins, Luiz Giadas e Rosa Damiano **Assinaturas/atendimento ao cliente** tel. PABX 11 3202 2727

Departamento administrativo e financeiro Isidore Nahoum, conselheiro, Thelma Melkunas, Hidelbrando C de Oliveira, Vanessa Vianna **ISN** 1415-7756 **AutoData** é publicação da AutoData Editora e Eventos Ltda., Av. Guido Caloi, 1000, bloco 5, 4º andar, sala 434, 05802-140, Jardim São Luís, São Paulo, SP, Brasil. É proibida a reprodução sem prévia autorização mas permitida a citação desde que identificada a fonte. **Jornalista responsável** Leandro Alves, MTB 30 411/SP



Reprodução Internet

SABIA?

Fala-se nas distorções do sistema tributário adotado para os brasileiros mas nem sempre os exemplos simples estão, assim, à mão. Descobri alguns. Nos países desenvolvidos a carga tributária ronda os 35% do PIB mas, aqui, é de 32,3%. E quem mais paga é aquela parcela da população identificada como pobre e classe média pois o consumo é largamente mais tributado do que nos países desenvolvidos – isto pesa! Na média de outros países o imposto de renda sobre as pessoas físicas arrecada coisa de 9% do PIB contra não mais do que 3% aqui, onde quem mais recolhe são pobres e classe média. E os tributos sobre o patrimônio?: 2,4% do PIB em países considerados ricos e 1,5% aqui. Mais: quem é assalariado cá na terra recolhe até 27,5% de imposto de renda, e quem recebe até R\$ 70 mil por mês com lucros e dividendos paga menos de 10%.

DEVERIA SER ÓBVIO MAS NÃO É

Não se enganem: o fundamental no texto do presidente estadunidense para o presidente Lula recebe o plácido nome de extorsão, e sobretaxas e sansões são apenas o argumento do momento que substituem o velho e habitual convencimento por meio do big stick. O presidente de lá quer, apenas, salvar o amiguinho de pena de prisão e, quem sabe, torná-lo candidato na marra. E usa de vontade imperial para tentar chegar ao objetivo. No contexto está além das óbvias farsa e tragédia.

VI PESSOALMENTE

Alguns dirigentes de empresas associadas à Anfavea sempre foram muito enfáticos a respeito, outros, principalmente de origem europeia, nem tanto, prezando um pouco mais o estado de bem estar social. A verdade é que seu discurso sempre defendeu a livre iniciativa, privatizações e um Estado mínimo. E vi, pessoalmente, uma delas literalmente ir pro vinagre, mendigar o Capítulo 11 e solicitar bufunfa do Estado para tentar escapar daquela situação vexatória. Deveria, acho, ter servido de lição para todos. Pois a história pode, sim, se repetir.

TAMBÉM ACOMPANHEI, PESSOALMENTE

A operação da BYD por aqui chama muito a atenção pela sua disposição e me faz lembrar circunstâncias que, também, acompanhei de perto. Principalmente na forma da reação de quase todo o exército de executivos da indústria de veículos, de autopeças, da distribuição diante da desenvoltura de dirigentes de uma certa associada da Anfavea ao obter vantagens concorrenciais durante um certo governo que durou pouco. O histórico do caso BYD é apenas assemelhado, desconhece-se os conteúdos, mas a forma lembra aquela de tantos anos atrás. Tomara que seja apenas fantasia na mente de quem viu de tudo.



Por Vicente Alessi, filho

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

LEITURA DE ECONOMIA

Em 7 de julho o jornalista Pedro Kutney publicou no **Portal AutoData** sua coluna Observatório Automotivo com o texto Carro popular só se repete como farsa. Trata-se de imersão no passado até que recente. Vale a leitura:

"Já esperando as pedradas pela citação 'a história se repete como farsa', como a escreveu Karl Marx em O 18 de Brumário de Luiz Napoleão, ainda em meados do século 19. Pois o conceito é análogo à pretensa recriação do carro popular no Brasil, com isenção de IPI para os mais baratos, desde que 100% produzidos no País, mais recicláveis e econômicos no consumo e nas emissões de CO₂.

Aquele que está sendo chamado pelo governo e pela indústria de 'carro sustentável' se enquadra nestes critérios para redução do imposto, segundo consta em uma minuta de portaria do MDIC – à qual a **Agência AutoData** teve acesso no fim de junho – que instituiria o chamado IPI Verde, que reduz taxaço de carros ambientalmente mais sustentáveis e pune os menos, conforme ficou estipulado na lei que criou o Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, no início de 2024.

A iniciativa é defensável mas nada tem de popular, dificilmente promoverá a popularização do acesso ao carro zero-quilômetro, como ocorreu no fim dos anos 1990 e na primeira década deste século 21, quando toscos modelos 1.0 chegaram a representar de 60% a quase 70% das vendas no País.

O IPI sobre estes carros partiu de 0,1% só no primeiro ano, em 1993, subiu depois para 8% e para 10% nos anos seguintes e ficou estabilizado em 7% desde 2004, com reduções que variaram de zero, 5%, 3% a 2% para driblar crises econômicas de 2008 a 2014. Mais recentemente, em 2022, houve novo corte para 5,27%, o nível atual, que cairia para zero para modelos dentro dos padrões determinados pelo governo – o que foi confirmado dias depois, em 10 de julho, com a publicação do decreto que estabelece novas alíquotas de IPI para veículos (leia reportagem nesta edição)..

As condições atuais de mercado são bastante diferentes daquelas dos anos de grandes vendas de carros populares: em primeiro lugar porque caiu muito o número de modelos 1.0 que poderiam ser taxados como populares, enquanto a diferença do IPI para outras opções mais potentes também caiu muito.

Atualmente os modelos 1.0 representam 53% das vendas, mas algo como 30% deles são equipados com motores turbosflex que, embora também gozem de IPI menor, custam todos acima de R\$ 100 mil e não se encaixariam nos padrões para a zeragem do imposto, que atingiria somente as versões mais baratas.

Questão não menos importante são preços e juros nas alturas. Os carros 1.0 mais baratos do mercado em nada se comparam aos toscos modelos vendidos dez anos atrás, uma das razões para que um carro de entrada – antes da publicação das novas alíquotas e a concessão de descontos – tenha preços de tabela que começam em R\$ 80 mil e chegam perto dos R\$ 100 mil.

Por exemplo: o Renault Kwid mais barato, versão Zen, estava tabelado em R\$ 80,7 mil, e neste preço está incluso sistema start-stop, freios com ABS, controle eletrônico de estabilidade e tração, monitor de pressão dos pneus, luzes de condução diurna, ar-condicionado e direção assistida elétrica.

Nenhum destes itens fazia parte do cardápio de série de um carro popular



Divulgação/Fiat

nos anos 2000, porque ao contrário do que acontece hoje a legislação não obrigava, não havia incentivos do governo para adoção de alguns sistemas de segurança e redução de consumo, nem o consumidor exigia certos confortos. Todas estas três condições estão presentes atualmente, fazendo do carro popular do passado algo impossível de ser recriado.

Os juros no patamar atual não ajudam a suavizar os preços elevados em prestações que cabem no bolso do consumidor.

Outro exemplo: em 2010, ano em que foram vendidos 2,8 milhões de automóveis, 49% deles 1.0, um Fiat Uno custava R\$ 22,9 mil e, com 20% de entrada e taxa de 1,27% ao mês, podia ser pago em 36 parcelas mensais de R\$ 638, valor que comprometia 25% das receitas de quem recebia cinco salários mínimos, R\$ 2,5 mil.

Fazendo o tempo correr quinze anos, para junho de 2025, é até difícil encontrar planos de financiamento com entrada de 20%, mas apenas para fazer a comparação de comprometimento da renda, tomando-se como exemplo o carro mais barato do País, o Renault Kwid Zen de R\$ 80,7 mil, com o juro atual na casa de 2% ao mês as prestações sobem para incríveis 36 parcelas de R\$ 2,5 mil, o que compromete um terço da renda de quem ganha cinco salários mínimos hoje, perto de R\$ 7,6 mil.

Neste exemplo o consumidor pagaria R\$ 67 mil só de juros nos três anos do financiamento, mais do que o dobro do valor financiado. Ou seja: preços e financiamentos não cabem mais no bolso dos consumidores a quem os carros mais baratos deveriam ser direcionados.

A redução a zero do IPI dos carros mais baratos do mercado também não ajudaria tanto, pois poderia reduzir o preço final em cerca de 5% – poderia porque não se sabe se os fabricantes seriam, de fato, obrigados a reduzir os preços ou embolsariam a diferença aumentando a margem de lucro – mas após a publicação do decreto todos deram descontos até maiores do que a redução do IPI, comprovando que podem vender mais barato mesmo sem nenhum incentivo do governo.

Outro fato esquecido é que muitos fabricantes, por terem atingido metas de eficiência energética e adoção de sistemas de segurança que foram prescritos pelos programas Inovar-Auto e Rota 2030, já ganharam direito a descontos de IPI, portanto já estariam recolhendo menos do que prescrevem as alíquotas atuais, mas nem por isto repassaram tais ganhos aos preços. Sem nenhuma redução de IPI os fabricantes já dão descontos maiores por meio do faturamento direto ao cliente, seja ele pessoa física ou uma

empresa. No site da Fiat o Mobi mais barato, versão Like, que antes das novas alíquotas custava R\$ 81 mil, saía por R\$ 70 mil no Programa Acesse Fiat. O desconto de R\$ 11 mil no preço com IPI a 5,27% é mais que o dobro da redução de R\$ 4 mil que viria com o IPI zerado.

Não é à toa que, no primeiro semestre deste ano, quase 94% das vendas somadas de Fiat Mobi e Renault Kwid foram feitas por faturamento direto da fábrica ao cliente final, para tornar o produto mais barato ao eliminar os impostos que seriam cobrados no faturamento à concessionária e depois ao consumidor.

Além de empresas e grandes frotistas, como locadoras, pessoas físicas também estão comprando carros por faturamento direto, para pagar menos, por isto o canal conhecido como venda direta, no primeiro semestre, correspondeu à metade das vendas de veículos no País – o maior percentual registrado nos últimos anos.

A conclusão é que, caso o IPI seja de fato zerado para alguns carros, caberia ao governo obrigar os fabricantes a dar como contrapartida descontos maiores nos preços, acima da redução do imposto, pois as empresas já estão fazendo isto.

Ao contrário do que ocorreu nas primeiras duas décadas dos anos 2000 desta vez não seriam muitos os modelos beneficiados pelo possível corte de imposto. Os seis modelos hatchback mais vendidos do mercado, que têm versões com motor 1.0 aspirados que tiveram o IPI zerado, juntos registraram 232,5 mil emplacamentos no primeiro semestre, o equivalente a 20,5% do total de 1,1 milhão de veículos leves emplacados no período.

Pela ordem são eles: Volkswagen Polo Track, Fiat Argo, Hyundai HB20, Chevrolet Onix, Fiat Mobi e Renault Kwid. Isto mesmo: os dois carros mais baratos do mercado são atualmente os menos vendidos na lista dos seis mais. E fora estes dois estão contabilizadas todas as versões dos demais, incluindo algumas com motores turbodiesel, o que puxa os números para cima. As vendas diretas destes modelos são altas, somaram 161,2 mil unidades no primeiro semestre, ou 69,3% dos emplacamentos dos seis, percentual bastante acima dos 50,3% do mercado total.

O percentual de vendas diretas de cada um destes seis no semestre é liderado por Mobi e Kwid, com 93,8%, seguido por Argo com 74,4%, Polo com 63,1%, HB20 com 56,7% e Onix com 44,3%.

Estes índices indicam que todos estes carros já estão sendo vendidos por preços abaixo da tabela e, portanto, os maiores beneficiários de uma possível redução do IPI seriam pessoas jurídicas, empresas e locadoras que compram estes veículos por faturamento direto já com descontos generosos.

Algumas pessoas familiarizadas com as negociações em torno do IPI Verde esperavam que a portaria fosse publicada na semana passada. Não aconteceu, mas saiu no dia 10. Desconfia-se que a legislação não é do interesse de todos os fabricantes, mas foi aprovada pela Fazenda porque tem impacto zero nas contas públicas, uma vez que reduz o IPI de alguns modelos mas compensa com o aumento da alíquota para outros.

No cenário atual será difícil ao governo justificar qualquer corte de imposto sem a devida compensação, o que vai onerar ainda mais carros de preços e tecnologia superiores. É um efeito colateral que torna produtos melhores ainda mais distantes da maioria da população, em benefício de alguns dos piores carros mais caros do mundo, que só podem ser chamados de populares para construir uma farsa histórica."



Desacelere. Seu bem maior é a vida.

NOVO NISSAN KICKS

ATTITUDE TO DISRUPT



DESIGN
INCONFUNDÍVEL



MAIS ESPAÇO
E CONFORTO



MAIS TECNOLOGIA
E SEGURANÇA

Imagens ilustrativas. Consulte versões e configurações disponíveis no site.



BEM-VINDO AO NOVO.
SUA EXPERIÊNCIA DE SUV
FOI REIMAGINADA.



CHEGOU O NOVO NISSAN KICKS.
VISITE UMA CONCESSIONÁRIA E SURPREENDA-SE.
SAIBA MAIS EM [NISSAN.COM.BR/NOVO-KICKS](https://nissan.com.br/novo-kicks)



Bom lugar para crescer

As notícias sobre a Nissan apontam para tempos difíceis da companhia, que após prejuízos bilionários precisa fechar fábricas e cortar milhares de empregos para continuar sobrevivendo. Ao menos por enquanto nada disto reduz o otimismo do argentino Gonzalo Ibarzábal com o futuro da empresa no Brasil. Ele chegou em 2023 para dirigir a operação brasileira em um bom momento de investimentos e lançamento de novos produtos.

Segundo ele próprio justifica seu otimismo não há muitos países no mundo onde se possa

crescer: "O Brasil é mercado onde nós temos oportunidade de crescimento e é disso que a Nissan precisa globalmente: crescer". Por paradoxal que seja é justamente o desempenho ainda tímido da marca no mercado brasileiro, com participação nas vendas que varia de 3% a 4%, mas com lucratividade, que protege a subsidiária dos cortes globais.

Para ocupar este espaço de crescimento a Nissan realiza, desde 2023 até o fim deste ano, programa de investimento de R\$ 2,8 bilhões, que não só está mantido como já foi quase todo aplicado, com a introdução de diversas

modernizações na fábrica de Resende, RJ, para produzir um novo motor turbo e dois novos veículos, o já lançado Novo Kicks e mais um SUV inédito, que será fabricado somente no Brasil e exportado para mais de vinte países.

Ibarzábal afirma que este é só o começo da construção de uma estratégia robusta no País: virão mais novidades, para fazer frente ao objetivo de dobrar a participação de mercado da marca para 7% nos próximos anos. Na entrevista a seguir o executivo afirma que o longo prazo da companhia no Brasil é a soma de muitos curtos prazos que já estão acontecendo.



Clique aqui para assistir à versão em videocast desta entrevista

Os investimentos da Nissan no Brasil ocorrem em meio a um delicado plano de reestruturação da Nissan, o Re:Nissan, que envolve milhares de demissões e fechamentos de fábrica ao redor do mundo. Como a operação brasileira se posiciona neste contexto global da companhia?

O Brasil é mercado onde nós temos oportunidade de crescimento. É disso que a Nissan precisa globalmente: crescer. São poucos os mercados no mundo que crescem como aqui. Além disso nossa participação no mercado

brasileiro no ano passado fechou em 3,5%, portanto há espaço para ir muito além. É neste contexto que estamos investindo no País, [para produzir] um novo motor, o Novo Kicks, que já começamos a vender, e ainda temos um novo SUV para chegar: o Brasil será o único lugar no mundo que o fabricará. Portanto temos tudo para crescer no País. É nisto que temos de nos concentrar, em coisas sobre as quais temos controle, fazer o nosso negócio cada vez mais eficiente, baixar os custos e aumentar as vendas, é



CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✨





“Nosso objetivo é ir a 7% de participação. Mas isto não acontecerá nos próximos meses, tomará tempo, porque não será só com os produtos que temos hoje, teremos mais novidades.”

o que acreditamos que a marca merece e pode alcançar daqui para frente.

Então, os lançamentos e investimentos da Nissan no Brasil, de R\$ 2,8 bilhões até o fim do ano fiscal de 2025, estão todos mantidos?

Tudo mantido e confirmado. Nós continuamos fazendo investimentos ao longo de 2025, mas a maioria já está feita. Ainda seguimos com o plano para o novo SUV que teremos no futuro próximo.

A operação brasileira da Nissan é lucrativa? O desempenho aqui é melhor do que em outras regiões?

Em termos de lucratividade temos um bom negócio no Brasil. Isto se confirma pelos investimentos que estão fazendo os concessionários e nossos fornecedores. Mas independentemente de ser lucrativo ou não precisamos criar massa crítica no País, ter localização da produção com uma boa rede de fornecedores, para explorar não só o mercado doméstico mas, também, as oportunidades de fazer grandes exportações. Por isto teremos o novo SUV produzido só aqui para ser exportado para mais de vinte países na América

Latina. Isso nos dará um nível de cobertura e estabilidade para construir um futuro bem sólido.

No lançamento do Novo Kicks o comentário geral foi o preço a partir de R\$ 160 mil, acima do esperado. Apesar de ser um carro maior e mais tecnológico seus preços restringem o alcance para cerca de 10% a 15% do mercado brasileiro. Isso ocorre porque a Nissan mira mais na rentabilidade do que no volume de vendas?

Na verdade eu acho que o Novo Kicks tem um valor acima do seu preço. No fim do dia o valor do veículo é o que ele entrega ao cliente. O Kicks tem hoje a melhor tecnologia da Nissan no mundo, é o melhor de sua categoria em termos de desenho e segurança. Por isto nós acreditamos que o consumidor brasileiro valorizará toda a tecnologia e o design do carro. Estamos mais do que confiantes no sucesso que o modelo terá no Brasil, o mesmo que já tivemos com o Kicks [lançado em 2016]. Em 2024 tivemos o ano de maior número de vendas da história do Kicks aqui e agora temos um carro que oferece muito mais.

Com qual grau de nacionalização o novo Kicks começou a ser produzido na fábrica de Resende? É possível aumentar este índice?

Nós já temos 60% de nacionalização. Com certeza queremos ir além disto. Acreditamos nos fornecedores locais, em ter etapas produtivas aqui, no desenvolvimento de toda a cadeia produtiva, porque é basicamente isto que garante um negócio melhor para nós e um futuro de crescimento para a companhia no País.



CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✨



“O Brasil é o único país no mundo que produzirá o novo SUV. Ele só será fabricado em Resende e será exportado para mais de vinte países na América Latina, incluindo o México. Esta é a grande oportunidade que nós temos de exportação.”

Como está a relação com os fornecedores instalados no Brasil? A cadeia de suprimentos tem capacidade de fornecer tudo o que a fábrica precisa?

Sim, e estamos aumentando esta relação. Ampliamos o nosso supplier park com fornecedores que ficam mais perto da fábrica e que nos ajudam a ser mais eficientes, garantir os melhores custos para concorrer no mercado, tanto no doméstico como de exportação, para ter produtos que cheguem às mãos dos consumidores com a melhor qualidade possível. Já incrementamos [com o Novo Kicks] mais quatro novos fornecedores ao nosso parque, que hoje já conta com doze empresas. A intenção é continuar nesta rota de localização.

Para produzir o Novo Kicks e o outro SUV inédito a fábrica de Resende foi modernizada e foram anunciadas quatrocentas contratações. O quanto deve crescer o ritmo de produção com o novo modelo? Existe um plano para adotar um terceiro turno?

Até dois meses atrás o ritmo era de 24 carros por hora em dois turnos. Com a contratação de quatrocentas pessoas a mais nós aumentaremos a cadência para 32 carros por hora. Então teremos um segundo turno no nível máximo de capacidade. Este é o patamar que será alcançado com o Kicks, o Novo Kicks e o novo SUV em produção. Estamos muito orgulhosos da qualidade e do nível de segurança da fábrica. Resende concorre com outras plantas da Nissan no mundo e estamos muito confiantes com os resultados de desempenho muito bons que atingimos, com muita expectativa no futuro que está por vir.



CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.



Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✦



“Em termos de lucratividade temos um bom negócio no Brasil. Isto se confirma pelos investimentos que estão fazendo os concessionários e nossos fornecedores.”

Existe um plano de expansão da rede de concessionárias Nissan no País?

Hoje nossa rede tem 206 concessionárias e com elas já cobrimos 100% do País. Acho que não precisamos abrir mais lojas, estamos bem, o que precisamos é continuar trabalhando com eles, fornecer treinamento para alguns equipamentos, apoio de pós-venda. Eu sempre digo para eles que são nossos sócios, porque também fazem grandes investimentos: todas as lojas já têm a nova imagem da marca, todos fazem os treinamentos para poder receber da melhor forma nossos clientes. Temos e precisamos de concessionários fortes, grandes e sólidos, com um negócio rentável para poder acompanhar o crescimento que a marca pretende para o futuro.

Com o início de produção de novos produtos em Resende como ficam os planos de tornar a fábrica um polo de exportação? Quais mercados serão abastecidos pelo Brasil e quais ficam para a Nissan do México?

O Novo Kicks hoje é produzido aqui em Resende e no México. Do Brasil o modelo será exportado só para Argentina e Paraguai, que são os mesmos mercados que

já temos hoje com o Kicks Play [a versão antiga do modelo, lançado em 2016]. Os demais países da região seguirão sendo abastecidos pela fábrica mexicana com estes produtos. Mas o novo SUV só produzido em Resende será exportado a mais de vinte países na América Latina, incluindo o México. Esta é a grande oportunidade que nós temos de exportação.

Hoje a Nissan produz dois modelos no Brasil: o Kicks Play e o Novo Kicks. Também são vendidos aqui os sedãs Versa e Sentra, importados do México, e a picape Frontier, que vem da Argentina mas que a partir do fim do ano virá da fábrica mexicana. Considerando esta linha de produtos qual é o potencial de aumento de participação da Nissan no mercado brasileiro?

Nosso objetivo é ir para 7% de participação [mais do que o dobro dos 3% atuais]. Isso não acontecerá nos próximos meses, demandará tempo, porque não será só com estes produtos mencionados, teremos mais novidades [como o novo SUV nacional até o início de 2026], mas este é o Norte que traçamos, o desafio que colocamos na mesa para toda a equipe e os concessionários. Acreditamos que temos potencial para dar este salto. Com um portfólio que acompanhe o crescimento isto será algo que entregaremos nos próximos anos.

Então existem planos de aumentar o portfólio de produtos no Brasil e entrar em segmentos do mercado onde a Nissan não opera hoje?

Hoje no Brasil estamos nos segmentos de sedãs, picapes e SUVs. Com certeza temos mais oportunidades e estamos sem-



CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✨

HIGH-TECH INDUSTRIAL FASTENERS



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



“Nós já temos 60% de nacionalização. Com certeza queremos ir além disso. Acreditamos nos fornecedores locais, em ter etapas produtivas aqui, no desenvolvimento de toda a cadeia produtiva no Brasil, porque é basicamente isto que garante um negócio melhor para nós e um futuro de crescimento para a companhia no País.”

pre buscando por elas. Mas a partir de agora estamos focados em transformar o Novo Kicks em um sucesso como foi o Kicks Play, Faremos o mesmo trabalho com o novo SUV. Eu tinha um chefe que dizia: “O longo prazo é uma construção de muitos curtos prazos”. Então temos agora de entregar os curtos prazos, as vendas de amanhã, fechar o julho. Vemos um mês por vez. À medida que estas coisas vão ocorrendo o sucesso vai se dando devagar. É isso que garante solidez ao plano e é isso que trará novos investimentos e novos produtos, com crescimento para chegar àqueles 7% de participação.

Há alguns anos a Renault reduziu a participação acionária na Nissan e a Aliança Renault-Nissan perdeu a força de antes. No Brasil como ficou essa relação? Quais colaborações ainda estão mantidas?

Em nível global, apesar das muitas notícias sobre separação, continuamos tendo muita relação, com as negociações de sempre, para encontrar as melhores oportunidades para as duas companhias. Seguimos com parcerias de desenvolvimento de novos produtos e de novas tecnologias que possamos utilizar no Brasil.

A Nissan foi uma das pioneiras em trazer carros 100% elétricos para o Brasil, desde o começo da década passada já lançou aqui duas gerações do Leaf. Qual o plano para o mercado brasileiro nesse portfólio eletrificado?

Temos tecnologias como e-Power e muitos carros elétricos no mundo. Teremos novidades, estamos trabalhando para começar a ter essas tecnologias aqui no Brasil também. Mas precisamos do produto certo e de uma proposta de negócio que faça sentido para o cliente brasileiro, é o que estamos buscando internamente no momento.

O senhor falou do sistema e-Power, um powertrain híbrido com tração 100% elétrica e um motor a combustão somente para gerar energia para as baterias. Parecia certo que esta tecnologia chegaria ao mercado brasileiro a bordo dos novos produtos da Nissan. O que aconteceu? O plano foi abandonado? A Nissan tem plano de lançar um híbrido flex?

Em muitos mercados latino-americanos precisamos encontrar a equação adequada para introduzir a tecnologia. Mas continuamos trabalhando nisso, para



CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✨



ter os carros e a tecnologia no nosso portfólio aqui no Brasil.

Uma outra tecnologia eletrificada interessante da Nissan é o sistema e-Bio, que extrai hidrogênio do etanol para injetar em uma célula de combustível que gera energia elétrica para o veículo. Uma van elétrica com o sistema embarcado foi testada por vários meses aqui no Brasil, abastecida com etanol. Esta tecnologia tornou-se viável comercialmente?

É uma tecnologia que nós hoje temos já aplicada em produção, mas na fábrica

do Toshigi, no Japão (tem um grande gerador estacionário). Está funcionando com bons resultados. Continuamos desenvolvendo para ver se podemos aplicar isso em carros. Veremos se em algum momento podemos voltar a trazer a tecnologia para o Brasil.

Estamos começando o segundo semestre com incertezas sobre o desempenho das vendas de veículos no País, principalmente por causa do aumento da taxa de juros. Qual é a expectativa que a Nissan guarda para o mercado brasileiro em 2025?

Nossas estimativas estão em torno de 2,6 milhões de carros. Com certeza o impacto dos juros começa a ser sentido, mas o PIB continua crescendo, continua forte. Quando olhamos os últimos meses, independentemente de algumas variações mês a mês, o mercado sempre foi para cima. Por isto acreditamos em crescimento em torno de 5% ou 6% em 2025.

Como o senhor avalia o Mover? A Nissan está se beneficiando do programa?

Sim, nós participamos do Mover. Acho o programa muito importante, porque acelera, é um multiplicador de investimentos no Brasil, e traz previsibilidade. Para mim isto é até mais importante do que qualquer incentivo, que sempre ajuda, mas previsibilidade é a regra de ouro, com regras claras por um longo período de tempo. Isto vai garantir que o mercado automotivo no Brasil continue crescendo. E nós, como empresários privados, podemos fazer o nosso trabalho diário para crescer, buscar eficiências, fazer os melhores negócios e trazer investimentos. ■





Chegou o Volkswagen Tera. O novo ícone para sua nova era



Desacelere. Seu bem maior é a vida.

O Brasil produziu
100 milhões de veículos
**Sendo 28 milhões
da Volkswagen**

E essa história acaba de
ganhar um novo capítulo



Juros altos atrapalham e lançamentos aquecem as vendas

Apesar do cenário difícil por causa do financiamento caro há projeção de crescimento modesto para veículos leves, enquanto setor de caminhões ficará estável ou, no caso de modelos pesados, terá retração

Por Soraia Abreu Pedrozo

A dificuldade no acesso ao crédito por causa da elevação dos juros básicos da economia ao maior patamar em duas décadas, de 15% ao ano, tem alterado as perspectivas otimistas do setor desenhadas no início do ano. Nem todas as entidades revisaram suas projeções, por ora, mas já sentem ritmo mais lento de crescimento no mercado, o que impacta diretamente as linhas de produção.



No centro do palco
Arcélio Júnior, da
Fenabrave, e Gustavo
Bonini, da Anfavea,
abriram o Seminário
AutoData Revisão das
Perspectivas 2025

Fotos: Bruno Nishithata



George Rugitsky (esq.),
do Sindipeças, Maurício
Biadola, da Cummins,
e Melissa Mattedi, da
BorgWarner

Durante o Seminário AutoData Revisão das Perspectivas 2025, realizado no fim de junho, em São Paulo, o diretor de economia e mercado do Sindipeças, George Rugitsky, afirmou que a entidade projeta alta de 3% no volume de veículos fabricados no País este ano, o que resultará em 2 milhões 625 mil unidades.

Rugitsky justificou que, embora tímido, o crescimento projetado é relevante diante do cenário de contração monetária. Um dos fatores que têm movimentado o mercado e, consequentemente, os fornecedores envolvidos, são os lançamentos. Tanto que, na carona dos novos modelos de veículos leves, a BorgWarner vive momento positivo por causa dos já muitos carros equipados com seus turbocompressores

produzidos em Itatiba, SP, contou Melissa Mattedi, diretora geral da fábrica: "Nosso primeiro trimestre foi muito bom, sendo que 15% do crescimento que registramos foi puxado pela Argentina, que teve forte expansão do mercado interno".

Um dos mais aguardados lançamentos do ano, o Volkswagen Tera, é exemplo de lançamento que aquece as vendas. Antes mesmo de chegar nas concessionárias, segundo Roger Corassa, vice-presidente de vendas e marketing, a empresa já registrava bons resultados: a participação de mercado em maio alcançou 17,3%, alta de 0,9 ponto porcentual com relação ao ano passado.

O desempenho deverá assim continuar ao longo do ano, apesar dos desafios com relação aos juros e à inadimplência. As projeções do executivo são de até 1 milhão 650 mil veículos leves vendidos, alta estimada de 5% a 6%.

VENDA DIRETA EM ALTA

Corassa espera alta das vendas diretas da ordem de 16%, mas em ritmo menos acelerado do que em 2024, uma vez que a Volkswagen, afirmou, faz trabalho construtivo no varejo: "Isso é bom porque este volume passa por dentro dos concessionários, gera rentabilidade, fidelidade, volume em pós-venda e serviços".

Arcélio Júnior, presidente da Fena-brave, que reúne os concessionários,



Clóvis Lopes, da Volvo



Marco Pacheco, da Iveco



Walter Barbosa, da Mercedes-Benz



Roger Corassa,
da Volkswagen

apontou que as vendas diretas têm sido fundamentais para fomentar o mercado interno, pois o benefício fiscal deste tipo de negócio tem impacto importante também sobre as concessionárias. O dirigente esclareceu que o faturamento direto de vendas às locadoras responde apenas por 30,5% dos negócios, sendo o restante direcionado a frotas e outros CNPJs, como produtores rurais, e PCDs.

A expectativa de Murilo Briganti, COO da Bright Consulting, é de que a participação das vendas diretas no mercado brasileiro de veículos leves, hoje de 47%, chegue a 49% em 2030. Ele destacou, ainda, a expansão da modalidade de veículos por assinatura, que já representa 23% de todas as vendas diretas.

Para o mercado total de veículos leves o consultor considera que o número chegue a 2 milhões 596 mil unidades o que, se for concretizado, determina alta de 4,7% sobre 2024, puxado por incremento de 8% das vendas diretas, enquanto o varejo avançará apenas 2%. Neste cenário Briganti acredita que somente em 2030 o mercado alcançará 3,1 milhões de unidades.

Briganti acredita também que os SUVs, que estão altos no gosto dos brasileiros, continuarão dominando as vendas como os modelos mais demandados pelos consumidores nos próximos anos. A participação deles deverá subir ainda mais, dos atuais 44,2% em 2025 para 53,2% em 2030. Por causa desta tendência de procura maior

por carros mais caros, para o consultor, os preços deverão continuar subindo.

SEGUNDO SEMESTRE RETRAÍDO

O contexto marcado por dificuldades econômicas, instabilidade política e conflitos globais deverá desacelerar as vendas até o fim do ano, assinalou Frederico Battaglia, vice-presidente da Stellantis responsável pelas marcas Fiat e Abarth na América do Sul. O executivo, que está à frente da líder de mercado, com alto volume e portfólio diverso, relatou que o primeiro trimestre do ano foi positivo para a Fiat, com o crescimento alinhado às expectativas. O segundo trimestre, contudo, já mostrou menor ritmo de crescimento.

No caso dos híbridos e elétricos, embora o Brasil viva momento de expansão, com projeção de alta de 20% nas vendas deste ano, o porcentual já foi mais vigoroso. Na avaliação de Ricardo Bastos, presidente da ABVE, Associação Brasileira do Veículo Elétrico, o aumento torna-se mais sustentável à medida que os clientes ficam mais familiarizados com a tecnologia e os benefícios dos veículos eletrificados: "A demanda não é mais movida apenas pela curiosidade mas também pela escolha consciente dos consumidores".

Quanto ao mercado premium, que representa fatia de 2% das vendas totais no Brasil, há a projeção de encerrar o ano com 54,6 mil unidades, alta de 5%, de acordo com Nancy Serapião, chefe da Lexus Bra-

Marcos Bento, da
Abraciclo





Murilo Briganti, da
Bright Consulting

sil, marca de luxo da Toyota. Ela contou que as vendas do segmento avançaram 13% nos cinco primeiros meses do ano, com a Lexus crescendo um pouco mais. A marca, que desde 2020 aposta na eletrificação total de seu portfólio, pretende ser "vitrine de novas tecnologias", alinhando-se às tendências do mercado e às expectativas dos consumidores.

EXPORTAÇÃO SALVA PRODUÇÃO

A Anfavea, que reúne os fabricantes de veículos no País, ainda não revisou suas projeções, o que deverá ser feito em agosto. Até o momento a projeção da entidade é que o mercado de automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus some 2,8 milhões de unidades em 2025, em expansão de 6,3% sobre 2024.

Mas, conforme Gustavo Bonini, vice-presidente da entidade, o bom desempenho das exportações alivia parte da preocupação do setor com os juros altos. A expectativa é que sejam embarcadas este ano 430 mil unidades, embora o ritmo atual já autorize a revisão para cima deste volume, calculado em janeiro. Por causa deste fator a Anfavea ainda mantém sua expectativa de incremento de 8%, prevendo produzir pouco mais de 2,7 milhões de veículos este ano.

ARGENTINA

Bonini ressaltou, porém, um ponto de atenção: "Só a Argentina está crescendo,

e todos os mercados da América Latina continuam a receber produtos que não são produzidos no Brasil, principalmente chineses". A preocupação foi confirmada pelo economista Dante Sica, ex-ministro da Indústria da Argentina e diretor da consultoria Abeceb, ao ratificar que seu país também tem sido alvo dos asiáticos nos últimos meses.

A cada cem carros adquiridos na Argentina, setenta são importados e trinta produzidos localmente. Embora o Brasil continue sendo a principal fonte de importações começa a perder participação, principalmente para marcas asiáticas.

Sica chamou atenção ao fato de que a participação de veículos produzidos na China cresceu 233,8% no acumulado de janeiro a maio, com 11,2 mil unidades vendidas e 6% do mercado argentino, ao passo de que os brasileiros ampliaram presença em 150%, para 145,4 mil veículos, detentores de fatia de 82%.

Sica complementou que, por um lado, tem havido forte recuperação por parte da demanda no setor automotivo mas, por outro, tem sido visto processo de transformação também na oferta: "A abertura da concorrência está dando espaço a novos jogadores. A Argentina tinha oferta muito limitada e antiga, era um mercado desabastecido".

Tanto é que no início do ano estimava-se que o mercado pudesse chegar a 550 mil unidades, ao passo que no ano passa-

Ricardo Alouche, da
Volkswagen Caminhões
e Ônibus





Frederico Battaglia, da Fiat



Nancy Serapião, da Lexus



Ricardo Bastos, da ABVE

do foram comercializados 414 mil veículos. Hoje, o economista afirmou, as estimativas apontam para vendas de 670 mil a 700 mil veículos, reflexo do maior acesso ao crédito para o consumo de bens duráveis e melhora nos ingressos de dólares.

PESADOS SOFREM MAIS

Apesar das dificuldades do cenário os fabricantes de caminhões e ônibus estão confiantes de que a reta final de 2025 traga mudanças para a retomada do mercado, o que deverá se consolidar em 2026. Clóvis Lopes, gerente comercial de caminhões da Volvo, citou como ponto positivo o elevado nível de emprego no País, que puxa o consumo, demanda maior necessidade de transporte e estimula a indústria.

Outro fator é a atividade extrativa impulsionada pelos segmentos de mineração, madeira e cana-de-açúcar, que têm gerado negócios. A atividade agrícola, com expressiva produção da soja, e o crescimento de setores exportadores, aumenta a necessidade por novos veículos.

O executivo argumenta: "A perspectiva é que a Selic mantenha-se alta por mais alguns meses e, então, comece a cair. Acredito que no segundo semestre os bancos já deverão se movimentar e baixar taxas a fim de ampliar a competitividade, o que dá a expectativa de que o último trimestre do ano seja mais aquecido".

Ainda assim sua projeção é a de que o

mercado de caminhões pesados, acima de 16 toneladas, apresente queda de 10%, pois estes modelos tiveram antecipação de compra em 2024 diante da projeção de alta dos juros.

A Cummins, fabricante de motores que opera no segmento pesado, ajusta sua produção de acordo com as demandas do mercado, que, conforme seu diretor de vendas, Maurício Biadola, deverá cair 10% na comparação com 2024, principalmente pelo recuo nos emplacamentos de caminhões pesados e extrapesados.

Para Marco Pacheco, diretor comercial da Iveco, a projeção é a de que o recuo seja de 6%, considerados também modelos de caminhões leves, a partir de 3,5 toneladas, cuja aquisição está sendo estimulada pelo comércio eletrônico.

Enquanto a venda dos caminhões pesados enfrenta dificuldades, e bastante concorrência dos fabricantes, os semi-pesados têm apresentado crescimento por causa de demanda reprimida nos últimos três anos e, diante da necessidade de aquisição devido à melhora do momento logístico, voltou ao patamar normal, mas na base de comparação depreciada tem-se aumento porcentual elevado.

O crescimento do consumo interno, que contribuiu para o avanço de 1,4% do PIB de janeiro a março, na comparação com o trimestre anterior, puxado também pela safra agrícola e pelo incremento da

renda familiar, tem impulsionado os emplacements, a despeito da alta dos juros, devido à maior necessidade de caminhões para o transporte de insumos.

O resultado desta equação, apontou o vice-presidente de vendas, marketing e serviços da Volkswagen Caminhões e Ônibus, Ricardo Alouche, é a tendência à estabilidade do comércio de veículos comerciais ao fim deste ano: "O volume do segundo semestre também será semelhante ao do primeiro semestre. O mercado segue desafiador, mas de forma estabilizada até o fim de 2025", disse, ao citar que os segmentos de médios e pesados cresceram 14% e 17%, respectivamente, até maio, ao passo que os extrapesados caíram 19%.

Alouche ressaltou: "Não é que o segmento esteja saturado. Pequenas e médias empresas transportavam com frete razoável nos últimos cinco anos. A queda no preço da soja, porém, achatou o preço do frete e, com juros maiores, empresas passaram a não conseguir pagar prestações e a inadimplência subiu. Por isto o extrapesado não está vendendo tanto".

Com relação aos ônibus Walter Barbosa, vice-presidente de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, assinalou que o programa do governo federal Caminho da Escola deverá continuar estimulando a produção porque a licitação vigente prevê 16 mil unidades.

A compra de ônibus para fretamento tem sido impulsionada pelos segmentos de agronegócio e mineração e as de uso urbano por programas como o PAC Mobilidade, o Fundo Clima e o Refrota, que estimulam a renovação da frota.

MOTOS ACESSÍVEIS CRESCEM

O mercado de motocicletas no Brasil apresenta resiliência e crescimento. De janeiro a maio a produção expandiu 11,2% com relação ao mesmo período de 2024. Marcos Bento, presidente da Abraciclo, manteve a projeção do início do ano, de 7,5% de alta para chegar a 1,8 milhão de motos produzidas.

Mesmo enfrentando desafios como a pressão da oferta de crédito e as incertezas econômicas, o mercado está em um caminho de recuperação: "A motocicleta tem sido alternativa de logística importante, principalmente no delivery. É um produto de mobilidade urbana com custo acessível, pelo preço de aquisição, pela manutenção e pela facilidade de deslocamento".

A expectativa é a de que a produção alcance 2 milhões de unidades anuais a partir de 2027, demonstrando potencial de crescimento sustentável. Porém, ressaltou Bento, desde que haja investimento. ■

[Com reportagem de Lucia Camargo Nunes e Caio Bednarski]



O incentivo que a indústria esperava

Governo determina isenção de IPI para veículos compactos com baixas emissões de CO₂, alta reciclabilidade e industrialização local, e reajusta alíquotas com base em tecnologia de propulsão, combustível, eficiência energética, potência, segurança e grau de reciclagem

Por André Barros, Pedro Kutney e Soraia Abreu Pedrozo

Quanto menos emissões e maior for o conteúdo industrial local de um veículo menos IPI será cobrado pelo governo. Em 10 de julho o governo finalmente publicou decreto aguardado pela indústria há mais de ano, que regulamenta novas alíquotas do IPI sobre os veículos leves vendidos no País, conhecido como IPI Verde, ao mesmo tempo em que zerou o imposto para modelos compactos de entrada que atendam a certos critérios, o que chama Carro Sustentável.

Conforme havia sido antecipado pela **Agência AutoData** terão direito à isenção total de IPI os carros enquadrados em uma das cinco categorias de carros e picapes compactos, inclusive SUVs, desde que tenham emissões aferidas pelo Inmetro inferiores a 83 g de CO₂ por quilômetro, sejam produzidos com mais de 80% de materiais recicláveis, com todas as etapas de produção realizadas no País, incluindo estampagem da carroceria, soldagem, pintura, fabricação de motor e montagem.

Enquadram-se nestes critérios os carros mais baratos produzidos no País, equipados com motor 1.0 aspirado. Vice-presidente da República e ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, o MDIC, Geraldo Alckmin afir-



Alckmin anuncia o Programa Carro Sustentável no MDIC: “Preocupação ambiental com justiça social”.

mou que, de imediato, cinco fabricantes enquadraram seis modelos no programa de isenção: versões do Chevrolet Onix, Fiat Argo e Mobi, Hyundai HB20, Renault Kwid e Volkswagen Polo. O IPI atual aplicado sobre estes veículos é de 5,27%. Todas estas marcas já reduziram os preços aplicando o desconto do imposto e também acrescentaram abatimentos promocionais até maiores.

Na mesma data em foi anunciado o programa de isenção do tributo para o Car-

ro Sustentável o governo também adotou novo cálculo de IPI. As novas alíquotas, que entrarão em vigor dentro de três meses, já tinham sido estabelecidas pelo Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, aprovado como lei há mais de um ano, mas ainda faltava a regulamentação das tarifas, que obedecem a uma tabela de bônus e malus, com reduções e elevações.

A alíquota base do IPI foi fixada em 6,35% para automóveis e em 3,9% para comerciais leves, mas pode variar para cima ou para baixo levando em conta uma combinação de critérios. Quanto maior for a reciclabilidade, eficiência energética, desempenho estrutural e adoção de sistemas de segurança, e menor for a emissão de CO₂ e potência do motor, mais pontos de desconto no IPI o veículo pode obter. Do contrário adiciona pontos e terá de pagar mais imposto.

“O mecanismo alia preocupação ambiental com justiça social: veículos econômicos e menos poluentes terão alíquotas menores e os que mais poluem terão alíquotas maiores”, resumiu Alckmin.

O novo IPI valerá só até o fim de 2026, quando começa a ser adotado gradualmente o IVA, imposto sobre valor agregado que substituirá todos os demais tributos sobre consumo no País até 2032, conforme a reforma tributária aprovada no fim de 2023. Alckmin esclareceu ainda que as

novas alíquotas e o IPI zerado dos carros de entrada não geram impacto fiscal, pois seus efeitos têm soma zero.

BÔNUS E MALUS

Tabelas divulgadas pelo MDIC elucidam como o novo IPI será calculado. O primeiro critério é a tecnologia de propulsão e a fonte energética utilizada. Carros elétricos e híbridos flex plug-in, por exemplo, de cara têm desconto de 2 pontos na alíquota de 6,35%, híbridos flex leves ganham 1 ponto, modelos a combustão movidos exclusivamente a etanol levam meio ponto e os flex não ganham nem perdem nada na tarifa. Na mão contrária um híbrido plug-in a gasolina terá o IPI majorado em 2 pontos, se for híbrido a diesel o imposto encarece 3 pontos, e ficará 12 pontos maior no caso de um SUV exclusivamente equipado com motor diesel, que recebe a majoração máxima do tributo. No caso de uma picape a diesel, enquadrada como comercial leve, o aumento máximo previsto no IPI será de 2,5 pontos, em um claro alívio a proprietários de picapes e utilitários.

Também é levada em conta a potência do veículo: carros com motorização inferior a 55 cv têm desconto de 2,15 pontos, que cai a 1,75 ponto para até 66 cv, 0,25 para até 72 cv e zero até 85cv, mas o IPI sobe 0,75 ponto para motores acima de



Carro sustentável reúne interessados no mesmo palco: Haddad, ministro da Fazenda, Calvet, da Anfavea, e Arcélio Jr., da Fenabreve, sob o olhar atento de Moisés Selerges, presidente do Sindicato dos Metalúrgicos do ABC.

105 cv e 1,5 acima de 132 cv – nesta faixa deverão se enquadrar a maioria dos carros turbinados à venda no País. A tarifa pode aumentar 6,5 pontos para potências maiores de 290 cv. No caso de comerciais leves o abatimento máximo é de 0,25 ponto, para motores abaixo de 85 cv, e sobe no máximo 3 pontos para modelos acima de 290 cv – outro claro e imerecido benefício às luxuosas picapes que circulam no País, principalmente nas regiões do agronegócio.

O critério seguinte é o de eficiência energética medida em megajoules pelo Inmetro: veículos que superam meta mínima indicada pelo programa têm de 1 a 2 pontos de desconto. As mesmas reduções se aplicam às metas de reciclabilidade. Por fim o desempenho estrutural e adoção de sistemas de segurança adicionais aos obrigatórios rendem mais 1 ponto de benefício no IPI.

Levando todos estes critérios em consideração o MDIC citou como exemplo os carros de passeio híbridos flex, que podem ter o IPI reduzido em 1,5 ponto porcentual pelo powertrain, perder outro 1 ponto se atender critério de eficiência energética do Mover e mais 1 ponto se cumprir o primeiro nível de reciclabilidade: assim, seu IPI cairá de 6,3% para 2,8%. O Ministério calcula que 60% dos veículos vendidos no País terão o IPI reduzido.

REPERCUSSÃO POSITIVA

Presentes à cerimônia que lançou o Carro Sustentável o presidente executivo da Anfavea, Igor Calvet, e o presidente da Fenabrave, Arcélio Júnior, celebraram os termos da nova cobrança de IPI. Calvet lembrou que o carro sustentável estava previsto no Mover, bem como as novas alíquotas, e elogiou os requisitos de industrialização local: "A produção local é um tema muito caro à Anfavea, os investimentos de mais de R\$ 180 bilhões anunciados pelas montadoras e pela cadeia de autopeças trarão mais sofisticação tecnológica e geração de empregos".

Arcélio Jr disse que os carros sustentáveis serão identificados nas concessio-



Igor Calvet sobre o Carro Sustentável: "A produção local é um tema muito caro à Anfavea".

nárias para que os consumidores saibam que estão comprando produtos mais amigáveis ao meio ambiente.

Consultorias especializadas no setor avaliam de forma positiva a regulamentação do IPI Verde e do Programa Carro Sustentável. A despeito de a medida ter validade só até o fim de 2026, por causa da reforma tributária, a previsão é de que as medidas trazem reflexos positivos imediatos nas vendas, mas o principal benefício enxergado é o legado que deixará nas linhas de produção.

"A primeira impressão é a de que atendeu plenamente aos anseios da indústria, em linha com que já vinha sendo indicado pelo governo", afirmou Alfonso Abrami, sócio da consultoria Pieracciani, especializada em P&D e inovação. "O consumidor ganha por ter redução nos preços, o que propiciará seu acesso a veículos mais sustentáveis, e isto ajudará a indústria a se planejar para o futuro."

Para Abrami o decreto resultará em grande esforço no planejamento dos produtos e no desenvolvimento tecnológico dos processos de manufatura, até porque os investimentos estimulados pelo Programa Mover, de R\$ 180 bilhões, direcionarão os próximos dez a vinte anos da indústria nacional: "As montadoras tendem a caminhar nesta direção para conquistar maior eficiência e escala produtiva, o que

reforçará a capacidade instalada. E o Brasil se tornará, definitivamente, um player de exportação".

O consultor da Pieracianni opina que o sucesso da medida passa por grandes esforços em pesquisa e desenvolvimento: "As empresas sabem disto, estão investindo nisto. Os programas do Mover estão funcionando, os investimentos anunciados em desenvolvimento tecnológico de produto e processo são muito bons. Existe uma série de parcerias com institutos de pesquisa, universidades e centros acadêmicos para o desenvolvimento de soluções".

Para Ricardo Roa, sócio líder do setor automotivo da KPMG, os aspectos técnicos

Os três primeiros carros vendidos com isenção de IPI: Volkswagen Polo, Renault Kwid e Fiat Mobi.



Divulgação/VW



Divulgação/Renault



Divulgação/Fiat

cos do novo IPI estão bastante alinhados ao Mover: "A ideia prioritária do governo é reduzir a utilização de combustíveis fósseis, privilegiar nossa matriz energética e estimular a utilização de veículos mais sustentáveis. Então quem combinar melhor estes fatores conseguirá reduzir a zero o IPI".

Roa aponta que o formato do chamado IPI Verde beneficia veículos híbridos flex, híbridos plug-in flex e traz uma novidade, a potência do motor: "Boa parte dos elétricos é bem potente e, quanto menos potente, mais benéfico é para a redução do IPI, que é a proposta do carro popular. Veículos a gasolina e diesel terão prejuízos porque a alíquota será maior. Quem quiser ter os carros mais potentes continuará tendo, mas não é a política que o governo busca influenciar, pois defende a iniciativa de troca de frota para opções mais sustentáveis".

Neste cenário o especialista da KPMG partilha da análise de Abrami acerca do reflexo nas empresas: "Vão surgir veículos mais populares, não tão potentes, com eletrificação diferenciada. Híbridos leves são exemplos".

MEDIDA PODE AQUECER VENDAS

Em meio a cenário de crédito escasso, devido à combinação de juros nas alturas e aumento da inadimplência, a esperada redução de preços, principalmente em veículos de R\$ 80 mil a R\$ 100 mil, ajudará a aquecer o mercado, na avaliação de Abrami: "Nos últimos tempos veículos desta faixa de preços estavam sendo mais demandados pela venda direta. Pode, inclusive, haver migração de quem até então optava pelo carro usado. O reflexo só não será maior por causa da dificuldade de acesso ao financiamento".

O consultor afirma que é possível um acréscimo de 5% a 10% nos emplacamentos, mas que tudo dependerá também das políticas das montadoras e de seus bancos, e citou que as empresas já começaram a baixar seus preços, caso da Volkswagen, Fiat, Renault e Hyundai, que adiantaram descontos até maiores antes mesmo da redução do IPI.

CLARIOS

LÍDER GLOBAL EM REVOLUCIONAR O FUTURO DAS BATERIAS

Especialista em baterias de chumbo, pioneira mundial do mercado e favorita dos consumidores e das montadoras, o propósito da Clarios é inovar e desenvolver tecnologias avançadas para transformar o mercado automotivo e impulsionar um futuro mais tecnológico, sustentável e cheio de energia.

INOVANDO HOJE

A Clarios produz as baterias mais tecnológicas do mercado:



REFERÊNCIA EM ENERGIA

Presente em mais de 100 países, a Clarios é **globalmente reconhecida como líder no mercado.**



O MUNDO ESCOLHE CLARIOS

As baterias Clarios equipam **1 em cada 3 veículos** no mundo.



ENERGIA SUSTENTÁVEL

Referência em economia circular, a Clarios **recicla 100% das baterias utilizadas.**



MEGAPRODUÇÃO

Proprietária da maior fábrica de baterias AGM do mundo, em Sorocaba, a Clarios produz **mais de 150 milhões de baterias anualmente.**



PORTFÓLIO INOVADOR

O maior e mais inovador portfólio do mercado, com soluções voltadas para veículos com sistema start-stop, híbridos e elétricos, além da produção de baterias de chumbo-ácido e íon-lítio para automóveis, caminhões, ônibus, máquinas agrícolas e motocicletas.



CLARIOS



PARA MOVER O AMANHÃ.

Os primeiros 100 milhões de veículos e suas lições





A produção de veículos no Brasil alcança marco numérico que conta a história do desenvolvimento econômico do País. A indústria automotiva superou desconfianças, floresceu, passou por períodos de prosperidade e decadência, profundas transformações, mostrou resiliência e segue em busca de seus melhores resultados.

Por Pedro Kutney

A indústria automotiva no Brasil já tem uma admirável história para contar, de 100 milhões de veículos produzidos. O marco histórico foi silenciosamente atingido em 2024, quando, ao fim do ano, foram contabilizadas pela Anfavea 100,7 milhões de unidades, contando também os produtos desmontados – principalmente kits CKD exportados para montagem final no Exterior, que foram incluídos à conta dos fabricantes a partir de 1972. Levando em conta somente automóveis, utilitários leves, caminhões e ônibus completamente montados, até junho de 2025, a soma é um pouco menor: 97,7 milhões.

Mas o que importa, mesmo, é o tamanho e o significado desta história. A trajetória da indústria automotiva no Brasil se confunde com o próprio desenvolvimento econômico do País, porque sua longa cadeia produtiva contribui com investimentos bilionários, avanços tecnológicos e geração de empregos melhor remunerados, influenciando direta e indiretamente a vida de milhões de pessoas.

Poucos países no mundo – e nenhum ao Sul da linha do Equador – atingiram e superaram a marca de 100 milhões de veículos produzidos, muito menos com grau tão alto de nacionalização da cadeia produtiva e localização da produção de componentes. Desde que decidiu ter uma indústria automotiva para chamar de sua, a partir de 1956 com a adoção da primeira política industrial dedicada ao desenvolvimento do setor, o Brasil rapidamente subiu – e raras vezes saiu – ao seleto grupo dos dez maiores produtores mundiais.

Isto é importante porque este setor afeta muitos outros e é um potente motor do desenvolvimento econômico, aquele que fomenta o avanço tecnológico e social. É inegável a melhoria das condições de vida ao lado das centenas de fábricas de veículos e de autopeças que foram construídas no País nos últimos mais de cem anos. É precisamente por isto que todos os governos do mundo concedem incentivos, estímulos e proteção à indústria automotiva – no Brasil não foi diferente.

PERÍODOS HISTÓRICOS

Para melhor entendimento este caderno especial de AutoData, que conta a história dos primeiros 100 milhões de veículos produzidos no País, foi dividido em cinco períodos históricos que somam um século de desenvolvimento do setor: A Pré-História, de 1904 a 1956, A Nacionalização, de 1957 a 1989, A Abertura, de 1990 a 1995, O Novo Salto, de 1996 a 2010, e Novas Políticas, de 2011 a 2024.

Cada período foi marcado por impulsos, principalmente de políticas industriais dos diferentes governos ao longo do tempo, que fizeram a produção automotiva ganhar escala crescente, mesmo que sucedidos por intervalos de queda – que sempre acabam por suscitar novos estímulos.

Sem passado não existe futuro e por isto é importante revisitar a história e seus marcos, para aprender com erros e acertos, e seguir em frente com mais eficiência. Decerto a indústria automotiva, ao relembrar como foram produzidos os seus primeiros 100 milhões de veículos, poderá traçar planos para fazer mais e melhor. ■



Em 1936 a GM montou o seu milésimo veículo no Brasil, um caminhão Chevrolet, já na fábrica de São Caetano do Sul

Fotos: Reprodução Internet/ Lexicar

As primeiras linhas de montagem

Antes, mesmo, da adoção de um programa organizado para instalação da indústria automotiva no Brasil fabricantes estrangeiros e importadores começaram a montar veículos e instalar fábricas no País na primeira metade do século 20

Por Pedro Kutney

A história da indústria automotiva no Brasil tem uma pré-história, iniciada bem antes da adoção de um programa oficial com incentivos para a instalação de fábricas e nacionalização de produtos, o que só ocorreria a partir de 1956. Na primeira metade do século 20 alguns empreendedores nacionais, importadores e fabricantes estrangeiros decidiram tentar a sorte com a localização de linhas de montagem de veículos em

um país que mal tinha estradas, muito menos um setor industrial que merecesse este nome.

Apesar do mercado limitado, industrialização tímida e nenhum incentivo formal ao longo de cinco décadas estas empresas montaram no País cerca de 550 mil veículos, incluindo carros, utilitários, caminhões e ônibus, segundo estimativas baseadas na divulgação de volumes por algumas montadoras, pois naquela época



GRASSI: carroceria do Ford T 1919...



...Jardineira sobre Ford T 1925...



...ambulância sobre chassi International 1936

sequer havia o controle estatístico oficial da produção.

Mesmo com baixos volumes e baixa industrialização estas primeiras linhas de montagem foram fundamentais para dar o primeiro empurrão ao desenvolvimento da cadeia automotiva nacional, com a criação dos primeiros fornecedores de componentes, que chegaram a contribuir com níveis de nacionalização que com o tempo chegaram a mais de 40%.

Em uma época que os navios eram menores, os contêineres nem tinham sido inventados e os transoceânicos roll-on/roll-off com milhares de veículos a bordo eram peça de ficção, fazia sentido importar os carros desmontados em caixotes para montagem local com baixos volumes. Eram produtos destinados ao nascente transporte motorizado de mercadorias e pessoas, além de alguns poucos automóveis comprados para a mobilidade individual da elite nacional, ainda em número menor do que é hoje – basta dizer que o primeiro emplacamento de que se tem notícia na cidade de São Paulo, o veículo 001, registrado em 1903, pertencia ao conde Francisco Matarazzo, ele mesmo um precursor da industrialização brasileira.

A ORIGEM

Para historiadores do setor a origem da indústria automotiva nacional data de quando dois italianos pintores de carruagens e palacetes que imigraram para o Brasil, os irmãos Luigi e Fortunato Grassi, fundaram a Luiz Grassi & Irmão, em 1904, no Centro de São Paulo, uma oficina especializada em reparar charretes e coches puxados por cavalos – negócio que perdurou até 1920.

Nasceu assim a primeira encarroçadora do País, que a partir de 1909 começou a produzir carrocerias sobre chassis de automóveis importados da Europa e dos Estados Unidos – até os anos 1940 era bastante comum, em vários países, o encarroçamento de carros por empresas especializadas em mercado paralelo ao dos fabricantes de veículos completos.

Em poucos anos a Grassi se transformou em um fornecedor nacional de carrocerias, tanto para veículos importados como para os primeiros modelos montados no Brasil por Ford e General Motors. Em 1911 a empresa fabricou sua primeira carroceria de ônibus sobre chassi importado De Dion-Buton. Em 1929 tornou-se fornecedora regular da GM, produzindo

FORD: visitas na linha em 1922...



...a fábrica da Rua Sólón em 1929...



...a linha de picapes no Ipiranga em 1952



cabines e caçambas de caminhões Chevrolet. Nos anos 1930 especializou-se nos ônibus, encaroçando chassis de diversos fabricantes, até tornar-se o maior produtor de carrocerias da América do Sul, já nos anos 1960.

Neste período a empresa chegou até a ser uma associada da Anfavea, a associação nacional dos fabricantes de veículos, mas entrou em decadência, foi vendida algumas vezes – a última delas para o Grupo Itatiaia, concessionário da Mercedes-Benz – e, em 1970, fechou as portas e vendeu os ativos da fábrica então instalada no bairro paulistano de Vila Leopoldina.

INVASÃO ESTRANGEIRA

Até os anos 1930 houve muitas iniciativas de importadores de montagem de veículos no País, mas sempre com volumes incipientes. O salto produtivo relevante só aconteceu com a chegada de fabricantes estrangeiros que decidiram assumir suas operações industriais e comerciais. Para muitas destas empresas o promissor mercado brasileiro foi um dos primeiros, ou até o primeiro, a abrir o caminho da internacionalização que criou as gigantes multinacionais do setor.

A primeira indústria automotiva de fato a se instalar oficialmente no Brasil foi a Ford, que em 1919 começou a montar, na região central da Capital paulista, o seu icônico Modelo T, carro que deu origem ao sistema produtivo de linha de

montagem e revolucionou os custos da indústria, tornando o veículo um bem acessível. Mas São Paulo não foi o berço do primeiro Ford T montado no País, pois um ano antes, em 1918, o empresário Antônio Navarro Lucas obteve licença da companhia para montar dez unidades por mês em Salvador, BA – por ironia histórica, mesmo Estado em que a Ford ergueria sua mais moderna fábrica brasileira, mais de oitenta anos depois.

Com falta de concorrentes competitivos o Modelo T rapidamente se converteu no carro mais popular do País. As vendas cresceram tão rápido que a Ford logo decidiu investir em uma fábrica de verdade, a primeira no Brasil especialmente planejada para produzir veículos por arquitetos contratados pela empresa nos Estados Unidos. Inaugurada em 1921 na Rua Sólon, no Bom Retiro – prédio que até hoje está lá como testemunha silenciosa da industrialização nacional –, a nova fábrica representou um grande avanço em relação aos galpões alugados no Centro. Em 1923, com 124 funcionários, a produção brasileira já somava 4,7 mil automóveis e 360 tratores por ano.

Em 1925 os veículos Ford já representavam 60% da frota nacional e a fábrica também produzia caminhões e chassis para as jardineiras encaroçadas pela Grassi. Foi quando chegou seu primeiro concorrente de peso e a segunda indústria automotiva estrangeira a se instalar no Brasil, a General Motors, que inaugurou no

GM: a fábrica de São Caetano operando em 1936...



...e a primeira linha de montagem no Ipiranga, em 1925



Linhas de montagem no Brasil – 1919 – 1956

Fonte: Pesquisa Lexicar

Empresa	Início/Fim	Local	Produtos
Ford	1919	<ul style="list-style-type: none"> • R. Florêncio de Abreu, Centro, S. Paulo (até 1920) • Pça. da República, Centro, S. Paulo (até 1921) • R. Sólón, Bom Retiro, S. Paulo (até 1953) • Ipiranga, S. Paulo 	Automóveis, caminhões, chassi para ônibus e tratores Ford.
General Motors	1925	<ul style="list-style-type: none"> • Ipiranga, S. Paulo (até 1930) • S. Caetano do Sul, SP 	Automóveis, utilitários, caminhões e ônibus Chevrolet.
International	1926	<ul style="list-style-type: none"> • S. Paulo (até 1940) • 1949 – S. André, SP 	Caminhões e tratores IH
Vemag	1945	<ul style="list-style-type: none"> • Ipiranga, S. Paulo 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis e caminhões Studebaker • 1953 – Caminhões Scania Vabis • 1953 – Tratores Massey-Ferguson
Brasmotor	1945/1957	<ul style="list-style-type: none"> • S. Bernardo do Campo, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminhões e automóveis do Grupo Chrysler • 1951/3 – Volkswagen Fusca
FNM	1948	<ul style="list-style-type: none"> • Xerém, RJ 	Caminhões Isotta Fraschini e Alfa Romeo
Volkswagen	1953	<ul style="list-style-type: none"> • Ipiranga, S. Paulo 	VW Fusca e Kombi
Willys-Overland	1954	<ul style="list-style-type: none"> • S. Bernardo do Campo, SP 	Jeep Willys

OBS.: Foram considerados apenas fabricantes de automóveis, utilitários leves, caminhões e ônibus; os anos reportados são de início e fim da produção.

País sua segunda subsidiária internacional. Começou montando automóveis, utilitários e caminhões de suas diversas marcas, principalmente Chevrolet, em um prédio alugado no bairro do Ipiranga.

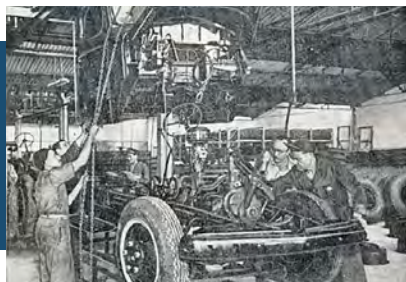
Apenas três anos depois os volumes de produção superaram todas as expectativas: 50 mil veículos montados, número equivalente à toda a frota nacional em 1925. O sucesso motivou o investimento em uma moderna fábrica, inaugurada em 1930 em São Caetano do Sul, SP – então um distrito de São Bernardo do Campo –, até hoje em atividade.

A terceira estrangeira a se instalar no País, também originária dos Estados Unidos, foi a International Harvester, fabricante de caminhões e tratores agrícolas – que décadas mais tarde foi renomeada como Navistar, hoje uma empresa do Grupo Traton, braço de veículos comerciais pesados

do Grupo Volkswagen. Em 1926 a IH começou a montar caminhões importados em São Paulo, interrompeu as atividades durante o período da Segunda Guerra Mundial e, em 1949, voltou a produzir seus veículos de carga em Santo André, SP, somando mais uma fábrica ao nascente polo automotivo da Região do ABC.

ADENSAMENTO PÓS-GUERRA

Embora tenha sido um período difícil de restrição de componentes importados e redução da produção a Segunda Guerra teve efeito colateral benéfico: promoveu o surgimento de fornecedores nacionais, adensando a cadeia produtiva. Ao fim do conflito o País já somava cerca de cinquenta produtores de autopeças, incluindo o principal insumo da indústria, o aço, produzido pela estatal CSN, Companhia Siderúrgica Nacional, instituída



INTERNATIONAL: caminhões nos anos 1950



pelo governo de Getúlio Vargas em 1941, mas com produção iniciada em Volta Redonda, RJ, somente em 1946.

Com a cadeia produtiva em evolução ao fim dos anos 1940 as três montadoras estrangeiras instaladas no País começaram a aumentar a nacionalização dos veículos. Em 1948 a GM já produzia carrocerias metálicas de ônibus 100% nacionalizadas, com aço, vidros, estofados, borrachas, iluminação e material elétrico comprados no Brasil. Durante a Segunda Guerra a Ford montou fábricas próprias de baterias, molas e carrocerias metálicas para atender às suas necessidades. Em 1948 seus veículos já tinham cerca de 1,2 mil componentes nacionais, produzidos pela própria Ford e por uma centena de fornecedores.

No pós-guerra também surgiram os primeiros grandes fabricantes nacionais, que produziam veículos sob licença de empresas estrangeiras. Um destes primeiros empreendimentos foi a Vemag, que em 1945 tinha fábrica no bairro do Ipiranga, em São Paulo, que montava automóveis e caminhões da Studebaker e, em 1953, passou a montar também caminhões Scania e tratores Massey-Ferguson, antes que as duas decidissem se instalar no Brasil.

No mesmo ano, em São Bernardo do Campo, surgia a Brasmotor, que começou em 1945 montando caminhões e automóveis de marcas do Grupo Chrysler. A empresa também foi a primeira a montar sob licença carros da Volkswagen no Brasil, de 1951 a 1953. A partir de 1957, quando foram proibidas as importações de veícu-

los desmontados SKD, a empresa deixou o ramo automotivo para se dedicar ao seu negócio mais conhecido: a fabricação de máquinas de lavar e outros eletrodomésticos da marca Brastemp.

Em 1948 o Estado brasileiro colocou o pé na indústria automotiva com a decisão de produzir caminhões na FNM, a Fábrica Nacional de Motores, fundada em 1942 originalmente para produzir motores para aviões, negócio que perdeu força no pós-guerra. Em 1949 o governo fechou acordo com a Isotta Fraschini para fabricar em Xerém, RJ, os primeiros caminhões pesados a diesel do País. Com a falência da empresa italiana, no ano seguinte, foi fechado novo acordo, desta vez com a também italiana e estatal Alfa Romeo.

LIMAR DA INDUSTRIALIZAÇÃO

De 1945 a 1952 o Brasil gastou mais importando veículos e produtos automotivos do que com a importação de petróleo e derivados ou trigo. O País estava se motorizando rapidamente e a falta da industrialização completa do setor abriu um rombo na balança comercial que o segundo governo de Getúlio Vargas começou a combater. Primeiro, em 1952, foi limitada a importação de peças de reposição já produzidas localmente. Em abril de 1953 foi proibido importar carros inteiros, o que induziu a instalação de linhas de montagem de novas empresas, como Volkswagen, Mercedes-Benz e Willys-Overland, todas as três com sócios brasileiros.

VEMAG: montagem de caminhões Scania nos anos 1950





FNM: os primeiros caminhões, de 1949...



...montados na fábrica de Xerém...



...já com cabines nacionais nos anos 1950

Com ou sem estímulos no início dos anos 1950 o Brasil já contava com oito fabricantes de veículos, sendo três multinacionais integrais – Ford, GM e International –, os nacionais licenciados multimarcas internacionais Vemag e Brasmotor, a estatal FNM e dois novos que chegaram no início da década: a alemã Volkswagen associada ao grupo brasileiro Souza Aranha, que em 1953 construiu linha de montagem própria do Fusca e da Kombi no Ipiranga, e a Willys-Overland, que inaugurou sua icônica fábrica em São Bernardo do Campo, em 1954, que, em um empreendimento de empresários brasileiros para produzir inicialmente o Jeep Willys sob licença no País – nos anos seguintes a empresa se tornaria a maior indústria automotiva da América Latina, até 1961, quando foi ultrapassada pela Volkswagen.

Todos estes fundadores da indústria automotiva brasileira foram obrigados pelas medidas do governo a avançar na nacionalização. Em 1953 a Ford deixou a fábrica da Rua Sólon e inaugurou a sua nova fábrica do Ipiranga, que na verdade ficava na Vila Prudente, com meta de atingir 40% de nacionalização até 1955 – as cabines e carrocerias de seus caminhões já eram produzidas com aço nacional e estampadas no País. A GM seguia aumentando a compra de componentes nacionais disponíveis e já tinha ampliado a fábrica de São Caetano. A International, em 1952, investiu Cr\$ 30 milhões para nacionalizar freios e rodas de seus caminhões, que já saíam das linhas de Santo André, SP, à razão de 250 unidades por mês, com as cabines estampadas localmente – só os vidros das cabines seguiam sendo importados.

Como empresa estatal, cujo maior interesse era a industrialização do País, a FNM contribuiu significativamente com a nacionalização de componentes. Já em 1953 estampava em Xerém as cabines dos seus caminhões, que usavam fornecedores instalados no País para pneus, baterias, molas, radiador, freios e tanque, chegando a 45% de conteúdo nacional. A fabricante prestou assistência técnica e financeira para estimular a nascente indústria de autopeças.

A FNM também forneceu componentes feitos na sua fábrica para outras fabricantes, como Willys, Ford e GM, enquanto também não impunha exclusividade na produção de cabines, pois também usava as fornecidas por Brasinca, Drula, Inca, Fielder e Gabardo.

Como resultado de sua maturidade produtiva a FNM fechou 1955 com 2 mil 426 veículos fabricados, mais de quatro vezes o volume de 531 unidades produzidas um ano antes, e quase seis vezes mais do que os 373 de 1953. A estatal

Caminhão FNM, de 1953, já com cabine nacional





VOLKSWAGEN: Fusca e Kombi montados no Ipiranga, em 1953...



...e a oficina de montagem de partes importadas da Alemanha

representava sozinha 20% dos caminhões a diesel vendidos no País, superando os ainda importados Volvo e Mercedes-Benz – a fabricante alemã, por sinal, já montava kits CKD em São Paulo e no Rio de Janeiro pelas mãos de seu importador, o polonês Alfred Jurzykowski, que a esta altura já tinha planos prontos para a instalação da fábrica da companhia no Brasil.

Ao fim dos 52 anos da pré-história da indústria automotiva no Brasil, com uma frota registrada em circulação de menos de 1 milhão de veículos, contando também os importados inteiros, Ford e GM dividiam o domínio de mais da metade do mercado nacional, com respectivos 26,2% e 26,9% de participação nas vendas. As duas também dividiram 91% do total de veículos montados de 1919 a 1956, com cerca de 250 mil unidades cada uma, contra perto das 50 mil estimadas de todas as outras montadoras em atividade.

Em 1954 o governo criou a CEIMA, Comissão Executiva da Indústria de Material Automobilístico, com a função de coordena-

nar as políticas dedicadas à industrialização do setor automotivo no País e convidar empresas a apresentar projetos de nacionalização de veículos. Contudo a iniciativa não deslanchou em função do suicídio de Vargas e de suas consequências políticas.

Mas as bases estavam lançadas e os planos foram retomados no governo seguinte, de Juscelino Kubitschek, que começou a trabalhar pela instalação da indústria automotiva completa no País ainda antes de sua posse. Nesse sentido, já em dezembro de 1955, ele esteve presente na inauguração da Sofunge, Sociedade Técnica de Fundições Gerais, em São Paulo, ainda fruto dos estímulos iniciados no governo Vargas.

Ali começava mais uma etapa fundamental para a nacionalização dos veículos produzidos no País: a fundição do primeiro bloco de motor no Brasil, fornecido à Mercedes-Benz, que iniciaria no ano seguinte suas operações industriais em São Bernardo do Campo. Assim foi o amanhecer da indústria automotiva nacional. ■

WILLYS-OVERLAND: os primeiros Jeep...



...na fábrica de São Bernardo...



...que produziu 5 mil deles já no primeiro ano



CITROËN BASALT

O SUV MAIS ACESSÍVEL
DO BRASIL



SAIBA MAIS



DESACELERE. SEU BEM MAIOR É A VIDA.



CITROËN



Fábrica da Volkswagen em São Bernardo em plena operação, no início dos anos 1960: carrocerias de Fusca e Kombi entram na linha de pintura.

Divulgação/VW

Do grande salto à estagnação

Governo estimulou a rápida nacionalização da indústria de veículos e autopeças no País, com multiplicação da produção nacional, mas o setor afundou em seu próprio protecionismo e parou de evoluir nos anos 1980

Por Pedro Kutney

O Brasil entrou de fato no mapa-múndi da produção mundial de veículos a partir da metade dos anos 1950, quando Juscelino Kubitschek, eleito presidente da República em 1955 e empossado no ano seguinte, colocou a nacionalização da indústria automotiva em seu Plano de Metas, como elemento fundamental para o desenvolvimento industrial de maior complexidade que ainda faltava ao País.

O caminho para a instalação de fábricas de veículos e autopeças já tinha começado a ser pavimentado ainda no governo anterior de Getúlio Vargas, tomando como base montadoras e fornecedores de componentes que já existiam. Na virada para a segunda metade do século 20 estavam em atividade no País meia dúzia de montadoras de veículos, as três multinacionais Ford, General Motors e International, duas nacionais Vemag e Brasmotor, licenciadas



Imagem simbólica: o presidente Juscelino Kubitschek a bordo do Fusca conversível na inauguração oficial da fábrica da Volkswagen na Anchieta, em 1959.

para montar modelos de marcas estrangeiras, e a estatal FNM, Fábrica Nacional de Motores, que montava caminhões sob licença da italiana Alfa Romeo.

A nascente indústria de autopeças surgiu da necessidade de suprir partes de reposição durante a Segunda Guerra Mundial, quando faltaram os componentes importados. Mas esta mesma cadeia de suprimentos nacional que sustentou o mercado foi desprezada e sufocada no pós-guerra, com a volta das importações, embaladas por câmbio valorizado e saldo positivo de reservas internacionais.

Mas justamente as importações de veículos e autopeças esvaziaram o caixa em dólares, pois no pós-guerra, de 1945 a 1952, as compras de produtos automotivos custaram ao País a média de US\$ 143 milhões por ano – cifra que acrescida da inflação nos Estados Unidos, trazida a valor presente, chega a US\$ 1,7 bilhão. Eram os itens que mais oneravam a balança comercial brasileira, com gastos acima do

que os para importar gasolina ou trigo. Só em 1951 foi importado o volume recorde de 100,4 mil veículos, ao custo de US\$ 276,5 milhões – ou US\$ 3,3 bilhões em valor de hoje. Assim, pela dor, o governo percebeu a importância e a urgência de criar políticas propícias à nacionalização desta indústria.

ESTÍMULOS À NACIONALIZAÇÃO

O primeiro estímulo à fabricação de veículos e autopeças foi dado com a instalação da indústria de base no País, a começar pela mais importante delas para o setor, a siderurgia, com a fundação, em 1941, da CSN, Companhia Siderúrgica Nacional, que só fez sua primeira corrida de aço em 1946.

Mas foi necessário fazer mais para estimular a cadeia automotiva nacional. Em 1952 a CDI, Comissão de Desenvolvimento Industrial, subordinada ao Ministério da Fazenda, criou a Subcomissão de Jipes, Tratores, Caminhões e Automóveis, chefiada pelo engenheiro e almirante Lúcio Meira – um dos personagens centrais na história do desenvolvimento industrial do Brasil. A missão do colegiado era estudar e propor medidas para nacionalizar o setor e substituir importações. Foi o berço do protecionismo à indústria nacional que se estendeu por décadas à frente.

A primeira medida baixada foi, em 1952, proibir a importação de autopeças que já tinham produção nacional. No ano seguinte foi a vez de vetar a importação de veículos montados, só era permitido trazer os produtos desmontados para montagem local, os CKDs.

ROMI: a linha de produção de Santa Bárbara...



...onde nasceu o primeiro carro nacional...



...o pequenino Romi-Isetta, de 1956



Reprodução Internet/Lexicar

As duas medidas combinadas promoveram a proliferação de novas linhas de montagem. De 1953 em diante a Vemag começou a montar caminhões Scania, a Volkswagen assumiu sua própria manufatura de Fusca e Kombi – desde 1951 já atendida pela Brasmotor – e a Willys-Overland inaugurou fábrica, em 1954, para fazer o Jeep, enquanto o importador da Mercedes-Benz montava caminhões e esperava o melhor momento para investir em uma fábrica.

Ao mesmo tempo empresas de autopeças também se multiplicavam e aumentavam progressivamente volumes e tipos de peças fornecidas. Em 1953 foi criado o Sindicato Nacional da Indústria de Peças para Autoveículos e Similares do Estado de São Paulo – tornado nacional em 1969 e renomeado Sindipeças, em 1976. A organização do setor ocorreu três anos antes da fundação da associação dos fabricantes de veículos, a Anfavea, comprovando que o País já tinha cadeia automotiva formada.

O passo seguinte do governo, em 1954, foi criar a CEIMA, Comissão Executiva da Indústria de Material Automobilístico, com a missão de propor metas de nacionalização, orientar e convidar fabricantes a produzir veículos no País com grandes percentuais de componentes nacionais e processos completos de manufatura, inclusive de motores, na época 100% importados.

Ford, GM, FNM, Mercedes-Benz, Vemag e Willys-Overland apresentaram projetos de nacionalização, mas foram todos adiados, pois um mês depois da instalação

da CEIMA o suicídio do presidente Vargas causou caos político e paralisou os planos.

Mas a direção já estava dada e facilitou o trabalho do governo seguinte. O mesmo Lúcio Meira que coordenou a CEIMA foi nomeado por Kubitschek, em 1956, ministro da Viação e Obras Públicas. Em junho daquele ano, sob o guarda-chuva do Ministério, foi instaurado o GEIA, Grupo Executivo da Indústria Automobilística, com a missão de organizar estímulos e metas para a instalação da indústria automotiva. Os convites já feitos às empresas foram renovados e novas tratativas encaminhadas.

RÁPIDA INDUSTRIALIZAÇÃO

Graças à cadeia de componentes já estabelecida no País a nacionalização de produtos foi rápida. Em 1956, mesmo ano em que foi fundada a Anfavea, havia 1,2 mil fábricas de autopeças em operação, 150 delas de grande porte – Bosch e ZF dentre elas –, o que já permitia a muitas montadoras sustentar níveis de nacionalização de veículos acima dos 40%.

A base existia mas era necessário estimular grandes investimentos em áreas críticas, especialmente forjados, fundidos e estampados, além de equiparar a qualidade dos produtos a padrões internacionais. Para tanto o GEIA ofereceu, para fabricantes de veículos e de autopeças, benefícios como isenção de impostos e câmbio subsidiado para importação de máquinas e equipamentos, empréstimos a juros baixos do BNDE, bem como proteção fiscal e cambial do mercado interno contra importações.

DKW-VEMAG: os primeiros modelos DKW...



...saíram da linha da Vemag em 1956 e...



...foram produzidos no Ipiranga até 1968



Linhas de montagem no Brasil – 1957 – 1989

Fonte: Pesquisa Lexicar / Anuários Anfavea | OBS.: Foram considerados apenas fabricantes de automóveis, utilitários

Empresa	Início/Fim	Local	Produtos
Ford (Autolatina com VW em 1987)	1919	<ul style="list-style-type: none"> • 1953 – Ipiranga, S. Paulo • 1967 – S. Bernardo do Campo e Taubaté, SP (Willys) 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis, caminhões, chassi para ônibus e tratores Ford. • Automóveis e utilitários Willys (1967/83) • Automóveis VW (Autolatina)
General Motors	1925	<ul style="list-style-type: none"> • 1930 – S. Caetano do Sul, SP • 1959 – S. José dos Campos, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis, utilitários, caminhões e ônibus Chevrolet.
International	1926/1967	<ul style="list-style-type: none"> • 1949 – S. André, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminhões e chassi ônibus International
Vemag	1945/1968	<ul style="list-style-type: none"> • Ipiranga, S. Paulo 	<ul style="list-style-type: none"> • 1953 – Caminhões Scania Vabis (até jun/1959) • 1956 – Automóveis DKW
FNM/Fiat Diesel* *1976 em diante	1948/1985	<ul style="list-style-type: none"> • Xerém, RJ 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminhões e chassi para ônibus Alfa Romeo/FNM • 1960 – Automóveis Alfa Romeo • 1976 – Caminhões Fiat
Volkswagen (Autolatina com Ford em 1987)	1953	<ul style="list-style-type: none"> • Ipiranga, S. Paulo (até 1959) • 1957 – S. Bernardo do Campo, SP • 1976 – Taubaté, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis VW • Automóveis Dodge (até 1981) • Automóveis Ford (Autolatina)
Willys-Overland	1954/1967	<ul style="list-style-type: none"> • S. Bernardo do Campo, SP • 1961 – Taubaté, SP • 1966 – Jaboatão, PE 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilitários e automóveis Willys e Renault
Romi	1956/1961	<ul style="list-style-type: none"> • Sta. Bárbara D'Oeste, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Minicarro Romi-Isetta
Mercedes-Benz	1956	<ul style="list-style-type: none"> • S. Bernardo do Campo, SP • 1978 – Campinas, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminhões e chassi de ônibus e ônibus monobloco Mercedes-Benz.
Scania	1957	<ul style="list-style-type: none"> • Ipiranga (até 1962) • 1962 – S. Bernardo do Campo, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminhões e chassi de ônibus Scania
Simca	1958/1967	<ul style="list-style-type: none"> • S. Bernardo do Campo, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis Simca
Toyota	1958	<ul style="list-style-type: none"> • Ipiranga, S. Paulo, até 1960 • 1962 – S. Bernardo do Campo, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilitários 4x4
Karmann-Ghia	1962	<ul style="list-style-type: none"> • S. Bernardo do Campo, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis VW Karmann-Ghia até 1975 • Versões especiais de modelos (ex.: Willys Itamaraty Executivo 1967, VW SP-2 1972, Ford Escort XR-3 conversível 1984-1995) • Trailers e motor-homes
Puma	1966/1985	<ul style="list-style-type: none"> • Ipiranga, S. Paulo • Capivari, SP (a partir de 1978) 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis esportivos Puma • Caminhões leves e chassi micro-ônibus
Chrysler	1967/1979	<ul style="list-style-type: none"> • S. Bernardo do Campo, SP (Simca) • 1968 – S. André, SP (International) 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis Simca • Automóveis e caminhões Dodge
Gurgel	1969	<ul style="list-style-type: none"> • Av. Cursino, S. Paulo (até 1974) • Rio Claro, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis e utilitários Gurgel
Fiat	1976	<ul style="list-style-type: none"> • Betim, MG 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis e utilitários Fiat
Agrale	1976	<ul style="list-style-type: none"> • Caxias do Sul, RS 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilitários, caminhões e tratores
Volvo	1979	<ul style="list-style-type: none"> • Curitiba, PR 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminhões e chassi de ônibus
VW Caminhões	1981	<ul style="list-style-type: none"> • Santo André, SP (Chrysler/VW) • 1985 – S. Bernardo do Campo, SP (Chrysler/VW) 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminhões Dodge (até 1985) • Caminhões VW



MERCEDES-BENZ: inauguração em 1956 da...



...fábrica de São Bernardo com notável...



...evolução da produção nos anos 1970

Em troca dos incentivos o GEIA impôs metas ambiciosas de localização para aprovar os projetos de fabricantes de veículos: até 1960 caminhões e utilitários deveriam ter grau de nacionalização de 90% de seu peso, para automóveis este percentual subia para 95%. Também foram indicados objetivos de produção – modestos se comparados aos volumes atuais – de 67 mil unidades em 1958, 110 mil em 1959 e 170 mil em 1960.

Apesar das metas consideradas ambiciosas o que se viu foi uma corrida de empresas para aprovar projetos e assegurar benefícios junto ao GEIA. Até o fim de 1956 o grupo deu rápido andamento à aprovação de trinta projetos de fabricação completa de veículos e de 42 de fabricantes de autopeças, com investimentos associados que somavam US\$ 530 milhões – equivalentes hoje a US\$ 6,3 bilhões. Nenhuma das metas foi alcançada no tempo pretendido, mas chegou-se perto e a nacionalização progressiva seguiu em passo acelerado nos anos seguintes.

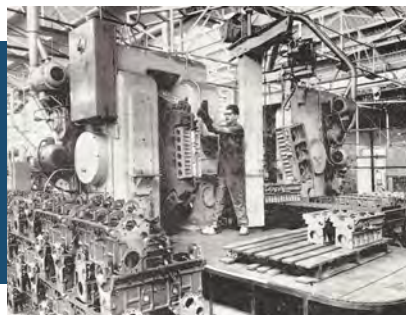
Apenas um mês após a criação do GEIA as Indústrias Romi, reconhecido fabricante de máquinas industriais de Santa Bárbara d'Oeste, SP, iniciou a produção do pequenino Romi-Isetta, sob licença da fabricante italiana de motonetas Iso, com índice de nacionalização de 76%. A empresa já tinha planos prontos para isto desde 1954, então agiu rápido. Considerado o primeiro carro nacional da história, era muito mais uma lambreta de quatro rodinhas para duas pessoas. Apesar da simpatia que gerava – o presidente Kubitschek chegou até a desfilar a bordo de um Romi-Isetta, em 1960, na chegada a Brasília da Caravana de Integração Nacional – por sua rústica simplicidade o carrinho não se enquadrou nas regras do GEIA.

Assim o primeiro projeto aprovado pelo GEIA a ganhar as ruas, no fim de 1956, foi um exemplar da marca alemã DKW, nascido com 65% de nacionalização e produzido no Brasil pela Vemag – a empresa brasileira, que desde 1953 fazia montava caminhões Scania em sua linha

GM: primeiro caminhão Chevrolet brasileiro...



...com motor fundido e usinado na fábrica de...



...São José dos Campos inaugurada em 1958





VOLKSWAGEN: nos anos 1960, linha de solda...



...carrocerias saindo da pintura...



...e chegando à montagem final

Divulgação/Volkswagen

no bairro paulistano do Ipiranga, também já tinha o plano pronto e só aguardava as definições do governo.

Também no mesmo ano da criação do GEIA a Mercedes-Benz já tinha planos prontos e inaugurou sua fábrica brasileira para produzir caminhões e ônibus em São Bernardo do Campo, SP, operante até hoje. No ano seguinte foi a vez da Volkswagen inaugurar, na mesma cidade, à margem da Via Anchieta, o que viria a ser por muitos anos o maior complexo fabril de produção de veículos da América Latina.

A GM, outra que já tinha atendido convite do CEIMA para produzir veículos e aguardava definições, reapresentou seu projeto ao GEIA para fabricar picapes e caminhões com alto nível de localização, o que envolveu, em 1958, a inauguração de sua segunda fábrica no Brasil, em São José dos Campos, SP, inicialmente para produzir motores para os modelos nacionalizados.

Após algumas desistências e reformulações de planos, de 1957 a 1960, foi realmente efetivada a produção de automóveis, utilitários, caminhões e ônibus de onze empresas: FNM, Ford, GM, Internacional, Romi, Mercedes-Benz, Simca, Toyota, Vemag [DKW e Scania], Volkswagen e Willys-Overland. Com exceção da estatal FNM todas as demais eram fabricantes internacionais, algumas com participações no capital de empresários brasileiros.

Embora os volumes ainda fossem muito baixos, menos de 100 mil veículos produzidos por ano, apenas metade da capacidade já instalada, a nacionalização aumentava e com ela as compras de

fornecedores nacionais: em 1959 as montadoras compraram US\$ 143 milhões, ou US\$ 1,5 bilhão hoje, e somavam US\$ 113,7 milhões, US\$ 1,2 bilhão hoje, investidos em máquinas e equipamentos importados que foram incorporados às fábricas brasileiras. Inclusive os próprios fabricantes investiram na produção de componentes que não encontravam no mercado.

O PRIMEIRO SALTO

Na virada da década seguinte os volumes superaram a barreira dos 100 mil veículos, chegando a 133 mil produzidos em 1960. Os índices de nacionalização, em peso, ainda estavam abaixo das metas preconizadas pelo GEIA, mas os percentuais já tinham avançado bastante, do mínimo de 60% do Toyota Land Cruiser/Bandeirante para o máximo de 98% da Rural Willys. Boa parte dos fabricantes já produziam seus próprios motores no Brasil.

Já em 1964 a maioria dos produtos tinha índice de localização acima dos 90%, chegando em alguns casos a mais de 99%. Naquele ano as fábricas somaram seu primeiro milhão de veículos produzidos desde 1957, a indústria nacional já era responsável por ter colocado para rodar 54% da frota em circulação – sete anos antes este percentual era de ínfimos 3,7%.

O Brasil, até então fora do círculo de grandes fabricantes, com 183,7 mil unidades fabricadas naquele ano, tornou-se o nono maior produtor – muito atrás dos 9 milhões dos Estados Unidos ou dos 2 milhões da Alemanha, na época em que a China sequer aparecia na lista dos de-



WILLYS-OVERLAND: linha de montagem...



...já com vários modelos nos anos 1960

zesseis maiores, fechada por Israel com 2 mil veículos produzidos.

Com a queda nas vendas, após o golpe militar de 1964, houve uma tentativa de popularização do automóvel no País, com o lançamento de um programa de carros populares financiados pela Caixa Econômica Federal com juros baixos. Eram versões espartanas de alguns modelos, que por sua rusticidade ganharam apelidos como Fusca Pé-de-Boi, Willys Gordini Teimoso, Simca Profissional e DKW Pracinha. Não deu certo, pois foram poucos os que aceitaram comprar veículos tão despojados.

CONSOLIDAÇÃO

Os anos 1960 testemunharam um intenso movimento de consolidação do setor, com a chegada de novos fabricantes, novos produtos, aquisições e encerramento de negócios no País.

Em 1957 a Scania inaugurou fábrica de motores própria, no Ipiranga, em São Paulo, e em 1959 assumiu a produção completa de seus veículos no País, até então

feita pela Vemag. Só em 1962 a fabricante sueca inaugurou a planta de São Bernardo do Campo, onde opera até hoje.

Foi neste mesmo ano que mais um fabricante adensou ainda mais o já bem ocupado polo produtivo do ABC: a Toyota, que desde 1960 montava em um galpão no Ipiranga seu utilitário Land Cruiser – anos depois renomeado Bandeirante –, em 1962 inaugurou em São Bernardo sua primeira fábrica fora do Japão, após quase perder os prazos e benefícios acertados com o GEIA.

Em 1962 também a Karmann-Ghia abriu sua fábrica em São Bernardo: apesar da ligação umbilical com a Volkswagen, que considerava como seus os bonitos cupês montados sobre chassis e motor da marca alemã, a empresa tinha operação e investimentos independentes.

O biênio 1967-1968 foi particularmente agitado para o setor. O Grupo Chrysler entrou no Brasil por meio da compra da Simca: a partir de 1967 tomou posse da fábrica de São Bernardo e prosseguiu com a produção de carros da marca francesa até 1969, quando passou a produzir os seus Dodge Dart e Charger no local. A International, terceira montadora estrangeira a se instalar no País, decidiu sair em 1968 e vendeu sua fábrica de Santo André, SP, à Chrysler, que no mesmo ano lançou seus caminhões Dodge no País.

A Volkswagen, que em 1965 comprou a Auto Union – dona das marcas DKW e Audi –, em 1967 absorveu a fábrica da DKW-Vemag em São Paulo, no Ipiranga, e fechou a linha de carros, para instalar no local um depósito de peças e sua en-

FNM: primeiro carro, o JK, juntou-se em 1960...



...à linha de caminhões Alfa-Romeo...



...com produção na planta de Xerém





FORD: do caminhão nacional de 1957 a...



...1968 com Corcel em São Bernardo e o...



...Galaxie na fábrica do Ipiranga

Reprodução Internet/Lexcar

genharia experimental, responsável por projetar ali o primeiro Volkswagen brasileiro, o Sedan 1600, apelidado Zé do Caixão. Além do Fusca e da Kombi em 1968 a empresa já tinha acrescentado outros três carros ao portfólio nacional: além do 1600, a perua Variant e o cupê TL.

A Willys-Overland, que foi o maior fabricante de veículos da América Latina até 1962 – ano em que foi ultrapassada pela Volkswagen –, tinha um denso portfólio de produtos altamente nacionalizados com Jeep, Rural, Aero-Willys, Dauphine e Gordini, todos produzidos na fábrica do Taboão, em São Bernardo. No entanto era pouco lucrativa e tinha nenhuma atenção da matriz, nos Estados Unidos, que em 1967 decidiu vender à Ford o negócio no Brasil.

O novo proprietário, que naquele mesmo ano havia começado a produzir, na fábrica do Ipiranga, o seu primeiro automóvel no País, o enorme Galaxie, só manteve em produção a linha 4x4 da Willys, o Jeep e a Rural, fabricados por mais alguns anos. A Ford herdou e finalizou o projeto do que seria seu segundo carro no Brasil, o compacto Corcel, lançado em 1968 com motor projetado pela Renault – que anos antes fizera investimento na Willys para produção do Dauphine. Com a aquisição a Ford também herdou a fundição de Taubaté, SP, onde mais tarde instalou sua fábrica de motores e transmissões.

Ainda em 1968 o governo brasileiro vendeu a deficitária FNM para a também estatal italiana Alfa Romeo, por preço camarada e transferência de benefícios. A fábrica de Xerém, RJ, já produzia, desde

1948, caminhões Alfa Romeo e, em 1960, lançou o sedã FNM-2000, que ficou conhecido como JK.

Também em 1968 foi a vez da GM lançar seu primeiro automóvel no Brasil, o icônico Chevrolet Opala. Assim, ao lado de Ford e Chrysler, os anos 1960 terminaram com As Três Grandes de Detroit produzindo amplo portfólio de caminhões e automóveis no Brasil.

ACELERAÇÃO NOS ANOS 1970

Após acumular, em 1969, o segundo milhão de veículos produzidos, a indústria entrou acelerada nos anos 1970, superando pela primeira vez a marca de meio milhão de unidades fabricadas já em 1971, número que subiu rápido para 622 mil em 1972, garantindo mais de 80,4 mil empregos, faturamento líquido de US\$ 7,9 bilhões, US\$ 61,8 bilhões a valor presente, e compras de fornecedores de US\$ 1,8 bilhão, US\$ 14 bilhões hoje.

O mercado brasileiro ficou ainda mais protegido com a proibição total de importação de veículos a partir de 1976, com o governo sem reservas internacionais, esvaidas pelas compras de petróleo cada vez mais caro.

Os fabricantes alcançaram o primeiro 1 milhão de veículos fabricados em um só ano em 1978, quando o faturamento do setor atingiu o recorde, até então, de US\$ 13 bilhões, US\$ 66,8 bilhões hoje. Os volumes foram parecidos nos dois anos seguintes, pouco mais de 1,1 milhão por ano, terminando a década com acumulado de 11,7 milhões de unidades produzidas



SCANIA: primeiros caminhões na fábrica...



...de São Bernardo, inaugurada em 1962

em 23 anos, desde 1957. Mas após duas crises do petróleo, em 1973 e 1979, as receitas líquidas caíram, em 1980, para US\$ 11,3 bilhões – US\$ 46,6 bilhões atualizados –, demonstrando desaceleração do mercado e aversão a preços maiores.

Os anos 1970 também foram marcados por investimentos em novas fábricas no País – inclusive de novos fabricantes, os primeiros a chegar depois dos primeiros momentos da industrialização do setor.

A GM investiu em nova linha de produção em São José dos Campos para lançar, em 1973, o compacto Chevette, com o qual ganharia mais volumes nos anos seguintes.

A Fiat – que já tinha montado carros, em 1928, no bairro paulistano da Mooca e, em 1958, recusou convite do GEIA para se instalar no País – em 1976 inaugurou sua fábrica em Betim, MG, para fazer o 147 – e depois os derivados que vieram dele, como versões sedã e perua, além da primeira picape derivada de automóvel, o que viria a se tornar uma tendência no mercado brasileiro. Naquele mesmo ano

o grupo comprou a participação da Alfa Romeo na FNM e renomeou a divisão para Fiat Diesel. Poucos caminhões da marca foram produzidos em Xerém, que fechou as portas em 1985.

Também em 1976 a Volkswagen, que já tinha o mais amplo portfólio de carros à venda – incluída a bem-sucedida Brasília lançada em 1973 – decidiu investir em mais uma fábrica no País, inaugurando a linha de Taubaté, SP, para inicialmente produzir o Passat, lançado dois anos antes no mercado brasileiro: foi seu primeiro carro no Brasil com motor refrigerado a água, uma sinergia da compra da Audi, anos antes.

E a sueca Volvo, que no fim dos anos 1950 havia cogitado produzir veículos no País, só em 1974 anunciou investimento e, em 1979, inaugurou sua fábrica de caminhões e ônibus em Curitiba, PR.

Ainda no segmento de pesados em 1978 a Mercedes-Benz inaugurou sua segunda linha de produção no País, em Campinas, SP, para montar seus ônibus integrais, com carroceria já integrada ao chassi.

Em mais uma manobra de consolidação, em 1979, a Volkswagen comprou os ativos da Chrysler no Brasil, que decidiu deixar o País em meio a uma de suas muitas crises financeiras na matriz. Após a aquisição a fabricante seguiu produzindo os caminhões Dodge até 1984, mas a intenção real era outra: criar sua inédita divisão de veículos pesados, a Volkswagen Caminhões, que lançou seus primeiros modelos em 1981, montados inicialmente na unidade de São Bernardo comprada da Chrysler.

TOYOTA: montagem no Ipiranga em 1959...



...e a fábrica de São Bernardo inaugurada em...



...1962 para produzir somente utilitários 4x4



ESTAGNAÇÃO NOS ANOS 1980

Após 23 anos de crescimento quase que constante ano a ano a produção começou a cair a partir de 1981, estacionando na média de 800 mil veículos/ano até 1988, quando o patamar voltou a pouco mais de 1 milhão. Mas não houve evolução, a produção ficou estagnada no período que ficou conhecido como a década perdida, em uma combinação de hiperinflação e recessão econômica que sufocou o mercado.

Os veículos produzidos no Brasil de então, com o mercado completamente fechado às importações, eram em sua grande maioria rústicos, ultrapassados tecnologicamente e, ainda assim, caros. Nem mesmo alguns lançamentos importantes dos maiores fabricantes no início da década, como o Volkswagen Gol em 1980 – e seus derivados nos anos seguintes –, o Chevrolet Monza em 1982, o Ford Escort em 1983 e o Fiat Uno em 1984, foram suficientes para reaquecer o mercado.

O declínio foi parcialmente compensado por uma relevante invenção brasileira: o carro a álcool, lançado ainda em 1979, que ofereceu aos consumidores uma opção mais barata de combustível. As vendas só atingiram patamar relevante a partir de 1983, quando a rede de postos de abastecimento começou a atender a demanda. O pico aconteceu em 1985, com 92% dos emplacamentos representados por modelos a etanol naquele ano. Mas depois disso, quando os preços do açúcar subiram, os do petróleo desceram e começou a faltar álcool nos postos, as vendas desabaram, até praticamente sumirem, a partir de 1994.

Com a queda do mercado doméstico as exportações ganharam importância. As vendas ao Exterior de veículos e motores começaram ainda em 1960, mas em grande medida eram negócios pontuais e por pouco tempo. Grandes contratos de exportação foram fechados na década de 1980. Em dez anos os volumes embarcados cresceram 150% e fecharam 1989 com 254 mil unidades exportadas, o equivalente a relevantes 25% da produção daquele ano, gerando superávit de US\$ 1,9 bilhão na balança comercial de autoveículos.

Fato relevante de consolidação do setor na década ocorreu em 1987, com a fundação da Autolatina, exótica associação das operações industriais de Volkswagen e Ford válida no Brasil e na Argentina, produzindo modelos originários uma da outra com novos nomes, como o Ford Versailles derivado do VW Santana e o Pointer baseado no Escort. A união de forças serviu para diluir os efeitos da crise que tinha potencial de fechar fábricas, mas durou só sete anos.

A indústria terminou a década, em 1989, com mais de 20 milhões de veículos produzidos em 33 anos e 118,4 mil empregados por doze fabricantes – uma expressiva redução de 15,3 mil postos de trabalho desde o pico anterior de 1980. Com 1 milhão de unidades fabricadas naquele ano o Brasil era o décimo-primeiro maior produtor.

A globalização do setor batia à porta e as importações seriam reabertas no ano seguinte. Para continuar existindo no Brasil montadoras, fornecedores, distribuidores, trabalhadores e governo teriam de retomar e refazer a política industrial do País. ■

FIAT: fábrica de Betim inaugurada em 1976...



...começou produzindo o pequeno 147...



...que foi o primeiro carro a álcool, em 1979



Reprodução Internet/Lexcar



Relançamento do Fusca na Volkswagen, em 1993: pedido pessoal do presidente Itamar Franco.

Divulgação/VW

Da estagnação à globalização

As Câmaras Setoriais com negociações tripartites e o advento do carro popular moldaram o presente e o futuro da indústria automotiva nacional no início dos anos 1990

Por Leandro Alves

As transformações que ocorreram na economia brasileira no início da década de 1990 e que definiram um novo modelo de industrialização no País, sobretudo na indústria automotiva, não foram um fenômeno local. Todo um contexto macroeconômico global, que teve início uma década antes em países desenvolvidos, influenciou o que hoje é chamado de neoliberalismo moderno.

Ronald Reagan, nos Estados Unidos, e Margaret Thatcher, na Inglaterra, deram os primeiros passos no início dos anos 1980, reduzindo a presença e o intervencionismo do Estado, abrindo assim o caminho para políticas neoliberais.

Mas no fim daquela década, em 1989, o encontro do Institute for International Economics, que traçou ali o que ficou conhecido como o Consenso de Wa-

shington, estipulou que também os países em desenvolvimento deveriam promover ampla liberalização financeira e comercial das suas economias, derrubando barreiras aduaneiras e reduzindo fortemente a participação do Estado, incentivando as privatizações e o investimento estrangeiro direto, dentre outras medidas.

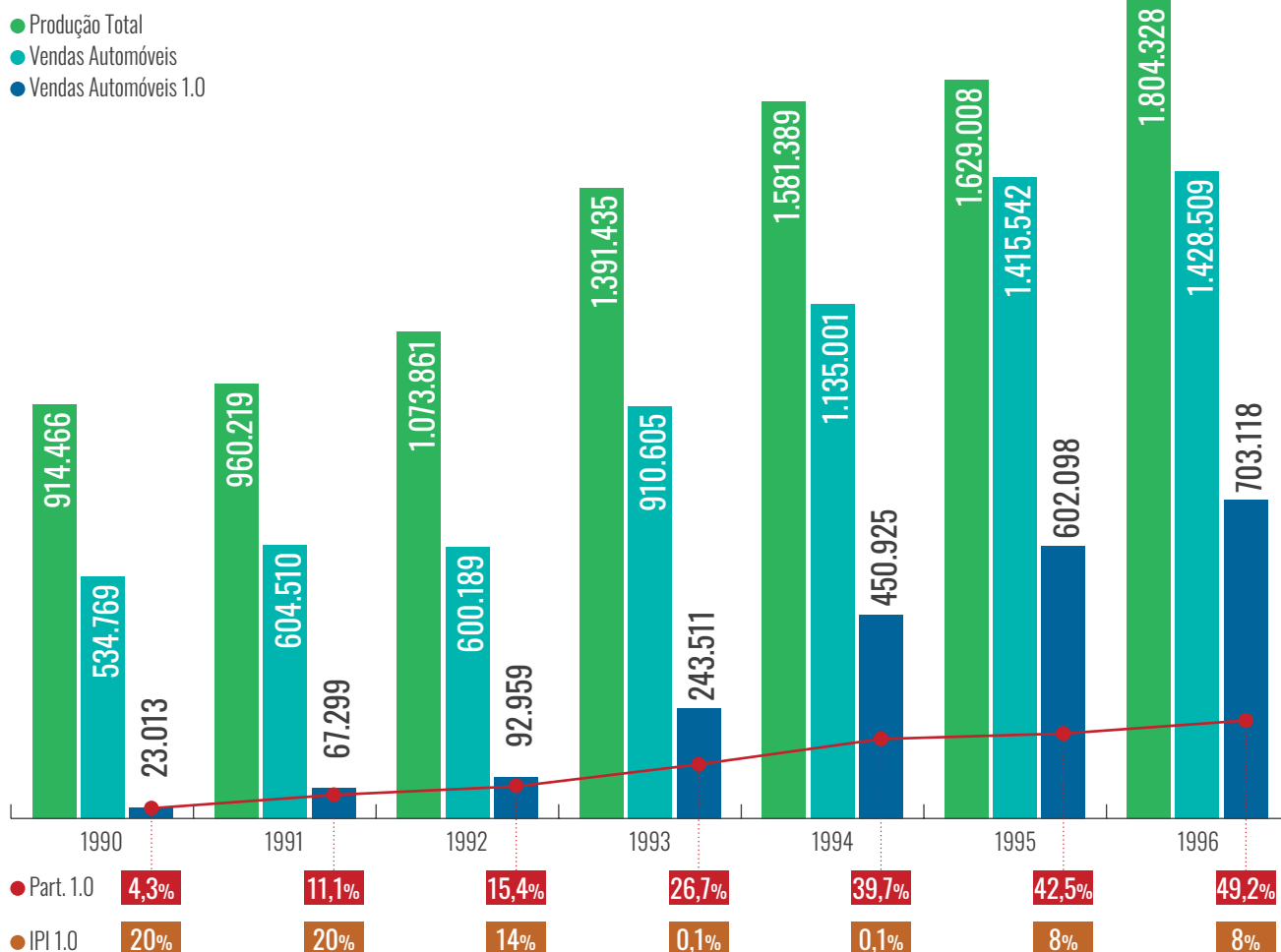
Naquele momento a estagnação industrial brasileira era evidente. Foram muitas décadas de confortável protecionismo estatal a quem produzia no País, que no caso do setor automotivo era representado, historicamente desde os anos 1950, pelo fechamento parcial das importações de veículos e de autopeças, seguido pela proibição total a

partir de 1976, e pela abertura total em 1990, mas a indústria seguiu protegida, em um primeiro momento, por um imposto de importação de 85% naquele ano. Aliado a isto o baixo investimento estrangeiro transformara o Brasil em uma ilha de produtos e meios de produção defasados, enquanto no resto do mundo a globalização começava abrir portas para o comércio internacional mais intenso.

A indústria automotiva nacional se encontrava no ápice deste momento de estagnação após 33 anos da criação e desenvolvimento de toda uma cadeia industrial que trouxe ao País uma série de fabricantes multinacionais de automóveis, caminhões e ônibus. E de tratores.

Vendas e participação de automóveis 1.0

Fonte: Anuário Anfavea / Elaboração AutoData



Economistas e historiadores dizem que, naquela época, a indústria estava "deitada em berço esplêndido" com a reserva de mercado. Não havia competição externa, tampouco investimentos em desenvolvimento, apenas adequação de produtos às necessidades tupiniquins. As quatro grandes, Ford, General Motors, Volkswagen e Fiat reinavam com domínio superior a 90% das vendas de modelos leves no mercado brasileiro.

Gente como os economistas Antônio Kandir e Ibrahim Eris, dentre outros, pensadores econômicos neoliberais do novo governo de Fernando Collor que se instalava, inspirados em alguns conceitos do Consenso de Washington, elaboraram uma estratégia exótica para controlar a inflação desmonetizando a economia, realizando um forte ajuste de gastos do

Estado – o que não ocorreu –, a liberação do câmbio e várias outras medidas para promover a gradual abertura da economia brasileira.

Em 16 de março de 1990 o Plano Brasil Novo, mais conhecido como Plano Collor, pegou muita gente de surpresa, sobretudo correntistas que tiveram suas contas confiscadas, e também a indústria automotiva nacional, pois na sequência da frase do presidente Collor de que os carros feitos no País eram carroças", deu-se a abertura para a importações de veículos e o início de uma competição mais acirrada no mercado, por meio de reduções escalonadas da tarifa.

DAS CÂMARAS AO CARRO POPULAR

Para defender a indústria nacional da suposta invasão de veículos importados, produtos muito mais modernos e eficientes mas ainda muito taxados e caros, foram criadas as Câmaras Setoriais, a partir de 1992, com diversos interlocutores da área econômica do governo, treze entidades patronais, dentre elas Anfavea e Sindipeças, e sete sindicatos de trabalhadores, para que fossem discutidas novas regras de desenvolvimento industrial do País.

Isto deu uma nova razão a até então despreocupada indústria automotiva nacional, pois foram definidas metas de conteúdo local nos veículos, investimentos em pesquisa e desenvolvimento e modernização tecnológica não só nos produtos mas também em toda a cadeia de produção.

Em contrapartida, enquanto as Câmaras Setoriais elaboravam políticas de fortalecimento da indústria instalada no País, foram acordadas reduções graduais do imposto de importação, que dos 85% caiu para ainda protecionistas 60% em 1991 e a 50% em 1992. Dentre as muitas medidas importantes negociadas pelo colegiado as que mais merecem destaque dizem respeito à redução de tributos e margens de lucro ao longo de toda a cadeia, incluindo fabricantes de veículos e de autopeças e os distribuidores con-



Em 1993 a Volkswagen produziu o Gol número 1 milhão, pouco antes do lançamento da nova geração.

Divulgação/VW

Em 1993 a GM produziu o primeiro Corsa em São José dos Campos: globalização chegou ao carro popular.



Divulgação/GM



O Chevrolet Omega começou a ser produzido pela GM no Brasil em 1992, com tecnologia e luxo inéditos no País: concorrência com os importados.

Divulgação/GM

Linhas de montagem no Brasil – 1990-1995

Fonte: Pesquisa Lexicar / Anuários Anfavea | OBS.: Foram considerados apenas fabricantes de automóveis, utilitários leves, caminhões e ônibus; os anos reportados são de início e fim da produção.

Empresa	Início/Fim	Local	Produtos
Ford (Autolatina com VW até 1994)	1919	<ul style="list-style-type: none"> • 1953 – Ipiranga, S. Paulo • 1967 – S. Bernardo do Campo e Taubaté, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis, caminhões, chassi para ônibus e tratores Ford. • Automóveis VW (Autolatina)
General Motors	1925	<ul style="list-style-type: none"> • 1930 – S. Caetano do Sul, SP • 1959 – S. José dos Campos, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis, utilitários, caminhões e ônibus Chevrolet.
Volkswagen (Autolatina com Ford até 1994)	1953	<ul style="list-style-type: none"> • 1957 – S. Bernardo do Campo, SP • 1976 – Taubaté, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis VW • Automóveis Ford (Autolatina)
Mercedes-Benz	1956	<ul style="list-style-type: none"> • S. Bernardo do Campo, SP • 1978 – Campinas, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminhões e chassi de ônibus e ônibus monobloco Mercedes-Benz.
Scania	1957	<ul style="list-style-type: none"> • 1962 – S. Bernardo do Campo, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminhões e chassi de ônibus Scania
Toyota	1958	<ul style="list-style-type: none"> • 1962 – S. Bernardo do Campo, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilitários 4x4
Karmann-Ghia	1962	<ul style="list-style-type: none"> • S. Bernardo do Campo, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Versão conversível Ford Escort XR-3 - 1984-1995) • Trailers e motor-homes
Gurgel	1969/1994	<ul style="list-style-type: none"> • Av. Cursino, S. Paulo (até 1974) • Rio Claro, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis e utilitários Gurgel
Fiat	1976	<ul style="list-style-type: none"> • Betim, MG 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis e utilitários Fiat
Agrale	1976	<ul style="list-style-type: none"> • Caxias do Sul, RS 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilitários, caminhões e tratores
Volvo	1979	<ul style="list-style-type: none"> • Curitiba, PR 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminhões e chassi de ônibus
VW Caminhões	1981	<ul style="list-style-type: none"> • 1990 – Ipiranga, S. Paulo (Autolatina com Ford) 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminhões e chassi de ônibus VW

cessionados, fazendo com que os preços dos veículos caíssem 22%.

Em 1992, com a primeira fase de redução do IPI, o Imposto de Produtos Industrializados, de 20% para 14% para carros com motor 1.0 – uma invenção da Fiat em 1990 que arrancou do governo a redução do IPI que chegava a mais de 37% para outros modelos –, a indústria não registrou crescimento do volume total produzido, mas percebeu de imediato a mudança do mix de vendas para produtos mais acessíveis, que atenderam à alta demanda reprimida da classe média por automóveis. De 67,3 mil unidades destes veículos produzidos em 1991 a indústria elevou sua produtividade a quase 93 mil unidades com motor 1.0 no ano seguinte.

À primeira vista pode parecer pouco

mas tratou-se de uma transformação sem precedentes: a partir deste momento a indústria adotou passo de crescimento e nunca mais produziu menos de 1 milhão de unidades no Brasil.

Repetindo uma tradição que se perpetua até os dias de hoje entidades representativas descontentes com a chegada gradual dos importados foram novamente até o governo pedir ajuda, alegando falta de competitividade e ameaçando com desindustrialização e redução de postos de trabalho.

Então em 1993, após o escândalo protagonizado ironicamente por um automóvel – o Fiat Elba supostamente adquirido com dinheiro de contas fantasmas do tesoureiro PC Farias que levou o presidente Collor a covardemente renunciar



Divulgação/Fiat



Divulgação/VW



Divulgação/Gm

para preservar seus direitos políticos – a segunda Câmara Setorial foi formada.

Desta vez já sob o governo Itamar Franco o colegiado criou o que se chamou de segundo acordo setorial automotivo, com participação mais ampla de centrais sindicais nas discussões. As negociações tripartites de Estado, capital e trabalho representaram uma experiência inédita no Brasil, de construção negociais pragmáticas que visavam a modernização de um importante setor industrial do Brasil, que sempre teve peso relevante na economia nacional.

Entraram na pauta questões relativas às metas de produção, novo corte de impostos, condições para financiamento de veículos, mais reduções nas margens de lucro da cadeia produtiva, além de temas trabalhistas e ligados ao desenvolvimento de novas tecnologias e de qualidade.

O resultado foi uma nova política tributária, com reduções de IPI e ICMS, mais linhas de financiamentos, sobretudo para veículos comerciais, reajuste de 20% nos salários, comprometimento de aumento da produção e da capacidade produtiva, modernização do parque fabril.

Tudo isto transformou definitivamente a indústria automotiva nacional e pavimentou o setor para a chegada de novas empresas multinacionais do setor ao País, fabricantes de veículos e de autopeças. Aos críticos, que não foram poucos, e alegavam prejuízo ao Brasil por causa da queda do IPI, a arrecadação de R\$ 131,1 milhões no período de março de 1993 a dezembro de 1995, contra R\$ 92,5 milhões em igual período antes do segundo acordo setorial, demonstrou que o

diálogo com objetivos em comum resulta em boas soluções para todos, inclusive pode melhorar a situação fiscal do País sem aumentar tributos.

Exatamente em 4 de março de 1993 o governo Itamar Franco decretou que os veículos que utilizassem motorização de até 1 mil cm³ de cilindrada recolheriam IPI de 0,1%, um corte drástico com relação aos 14% e 20% de anos anteriores, aumentando sensivelmente o tamanho do mercado, pois permitiu que relevante camada da população tivesse acesso a carros com preços muito mais adequados à renda média do brasileiro. Estava criado o programa do Carro Popular 1.0 e todos os fabricantes apresentaram planos de lançar estes modelos nos anos seguintes, em alguns casos com adaptações toscas de motores maiores.

Mas funcionou e a indústria renasceu, com volumes crescentes de produção. Em 1993, pela primeira vez, o Brasil produziu quase 1,4 milhão de veículos, somando automóveis e veículos comerciais

O CARRO POPULAR
Alguns dos primeiros modelos 1.0 com IPI zerado: a Fiat lançou o Uno Mille em 1993 e no ano seguinte a Volkswagen apresentou a segunda geração do Gol, enquanto a GM agitou o mercado com o Chevrolet Corsa, em 1994.

FUSCA ITAMAR
Para atender ao pedido do presidente da República a Volkswagen relançou o Fusca em 1993 e ganhou de presente a classificação do modelo como carro popular isento de IPI, único da categoria que não tinha motor 1.0



Divulgação/VW

leves e pesados. Foram 910 mil automóveis, com 27% ou 243,5 mil unidades, de carros populares.

Em agosto de 1993 o presidente Itamar Franco, vitorioso com sua política que reaqueceu a indústria, foi até a fábrica da Volkswagen em São Bernardo do Campo, SP, reinaugurar a linha do Fusca, cuja produção tinha sido encerrada em 1986. Foi um pedido pessoal do mandatário à companhia. O modelo com motor de 1,6 mil cm³ de cilindrada, movido a álcool, foi casuisticamente incluído no programa de desconto máximo do IPI, contrariando a regra do carro popular 1.0. Ficou conhecido como o Fusca do Itamar e durou até 1996.

A JABUTICABA AUTOLATINA

O relançamento do Fusca talvez tenha sido um dos últimos capítulos de uma das mais famosas jabuticabas brasileiras, a Autolatina. Criada em 1987, passando a operar integralmente somente em 1990, reuniu em uma joint-venture as operações da Volkswagen e da Ford no Brasil e na Argentina. O objetivo seria compartilhar custos de operação, componentes, produtos e tecnologias e ampliar a participação em mercados que eram pequenos demais para acomodar os volumes das duas concorrentes.

Apesar de ter sido responsável por 60% das vendas no Brasil e por 30% na Argentina e de compartilhar motores, plataformas e até projetos – como o da

cabine do caminhão Ford Cargo que foi decisivo para o desenvolvimento da Volkswagen Caminhões e Ônibus, que desde 1990 já produzia seus veículos na antiga fábrica da Ford no Ipiranga –, a falta de investimento externo, pois as duas marcas eram competidoras globais, e a própria competição interna, criou uma série de dificuldades para a operação em conjunto.

Foram anos bastante conturbados devido a uma série de acontecimentos. Ao mesmo tempo em que os carros populares aumentavam a participação nas vendas, ocupando as fábricas e trazendo muito trabalho no lançamento de novos modelos e para as áreas de marketing e comercial, os importados mais luxuosos, equipados e rentáveis também avançavam no mercado interno.

O presidente da Autolatina à época, Pierre-Alain De Smedt, que se converteu em presidente da Volkswagen após o fim da joint venture, disse que o encerramento da sociedade, decidido em 1994, foi decidido de forma bastante tranquila porque “mudou a situação do Brasil”.

À Folha de S. Paulo, na edição de 2 de dezembro de 1994, ele reforçou o sucesso da joint-venture com o objetivo de otimizar a produção no País quando a economia estava fechada: “Com uma economia aberta, onde entram no mercado os mais modernos veículos importados, Volkswagen e Ford não podem mais produzir veículos que não fazem parte da

JABUTICABA AUTOLATINA
A união das operações industriais de Ford e Volkswagen no Brasil e na Argentina durou até 1994 e criou modelos exóticos como o Pointer, sobre plataforma do Escort, e o Versailles que derivava do Santana

FORD VERSAILLES



Divulgação/Ford



Divulgação/VW



Divulgação/BMW



Divulgação/Alfa Romeo



Divulgação/Mitsubishi

IMPORTADOS

Após anos de proibição a abertura das importações, em 1990, e redução do imposto, em 1994, trouxe ao País automóveis como BMW Série 3, Alfa Romeo 155 e Mitsubishi Pajero

estratégia global das marcas. Agora é preciso obter uma economia de escala em nível mundial". Formalmente dissolvida em dezembro de 1995 a transição até a separação definitiva se estendeu até 1996.

BOOM DAS IMPORTAÇÕES

O mercado automotivo brasileiro seguia em ebulição. A liberalização comercial com a redução do imposto de importação – que já tinha caído a 40% em 1993, desceu a 35% em 1994 e em setembro do mesmo ano chegou ao piso nunca mais repetido de apenas 20% – trouxe ao País uma safra de veículos de porte médio e grande, modelos luxuosos e picapes, que influenciaram a segunda onda desta década, que foi a chegada das newcomers.

Os japoneses dominaram este mercado com os Toyota Corolla e Hilux, os Honda Civic e Accord, os Mitsubishi Eclipse e Pajero e até os Nissan Pathfinder e Sentra. Teve também a chegada da BMW com seu Série 3, o Audi A4, um grande sucesso, Alfa Romeo 155, 156 e 164, e muitos outros.

Desta forma as vendas dos importados médios e grandes passaram de 33 mil unidades em 1993 para 131 mil no ano seguinte, estrangulando as vendas de similares nacionais. Em 1994, com o IPI ainda em 0,1%, os modelos populares representaram quase 40% do mercado.

No ano seguinte, mais uma reviravolta afetou a previsibilidade do mercado. A explosão de compras de veículos importados estava exaurindo as já frágeis reservas internacionais do País à época e novamente a indústria recorreu ao socorro do governo, repetindo a chantagem de

cortes em postos de trabalho. A tarifa de importação foi reajustada de 20% para 32% em fevereiro de 1995, mas um mês depois o mercado de importados foi praticamente paralisado com a elevação da alíquota, em março, para 70%.

Mas já era tarde, o consumidor brasileiro havia recuperado, em parte, seu poder de compra com o Plano Real e as vendas de importados, em 1995, alcançou o recorde de 364 mil 748 automóveis e comerciais leves. A elevação do imposto só começou a fazer efeito no ano seguinte, mas ainda assim superou as 200 mil unidades.

Nem mesmo outra decisão controversa, a de elevar de 0,1% para 8% o IPI dos carros populares, em 1995, conteve o aumento das vendas destes modelos 1.0, que somaram 602 mil unidades emplacadas e representaram 42,5% do mercado doméstico.

No período de 1991 a 1996 a indústria cresceu à taxa de 7,6% ao ano, com os mesmos onze fabricantes de veículos que terminaram a década anterior, mas com planos de produzir veículos globais – alguns deles já em produção, como o Chevrolet Corsa, lançado em 1994. Neste mesmo período a cadeia do setor automotivo cresceu 81%, ficando atrás apenas do setor de material elétrico e de comunicações, duas áreas que também se beneficiaram da abertura promovida pelo Plano Brasil Novo. O País estava pronto para o que estava por vir: a globalização e uma nova onda de investimentos, com a chegada de novos fabricantes de veículos e autopartes, que seguiu após a metade dos anos 1990. ■



Carro eletrificado auto recarregável, sem necessidade de tomada.

Desenvolvidos pela Toyota, os veículos híbridos flex combinam a eficiência de um sistema elétrico auto recarregável* com a sustentabilidade do motor flex quando abastecido com etanol. Mais liberdade e economia pra você, menos 70% em emissões de CO₂** para a atmosfera.



HÍBRIDOS FLEX
TOYOTA
NO FUTURO HÁ MUITO TEMPO



Até 10 anos de garantia.
A tranquilidade que só a Toyota oferece.



TOYOTA
SERVIÇOS
CONECTADOS



Desacelere.
Seu bem maior é a vida.

*Bateria elétrica do veículo eletrificado é auto recarregável. **Emissão do motor híbrido flex abastecido a etanol, quando comparado a um motor a combustão convencional. Os índices podem variar de acordo com as condições da condução. Consulte condições de garantia, informações sobre os produtos e sistema híbrido em www.toyota.com.br

Regime de engorda

A segunda grande onda de investimentos da indústria automotiva no Brasil foi estimulada pelo Regime Automotivo, que a partir de 1995 transformou o mapa da produção de veículos com novas fábricas e novos fabricantes

Por Leandro Alves



Num olhar em perspectiva à história aparentemente só uma conjunção dos astros no universo para explicar o que aconteceu com a indústria automotiva no Brasil na segunda metade da década de 1990, seguida da primeira dos anos 2000. De fato muitos eventos estavam conectados, como o crescimento do comércio global e o neoliberalismo ganhando ainda mais força em diversos países, além da recuperação e transformação econômica em curso no País com a adoção do Plano Real, em 1994.

Foram a medida provisória 1 024/95, complementada pela MP 1 235/95 e pelo decreto 1 761/95, tudo convertido na lei 9 449/97, que pavimentaram a maior onda de investimentos até então feita por fabricantes de veículos no País – só comparável à política de nacionalização da indústria iniciada em 1956. Aliado ao crescimento exponencial do mercado brasileiro, alimentado pela farra dos veículos importados e do carro popular 1.0, o Regime Automotivo de 1995 deu um novo Norte ao desenvolvimento do setor no Brasil,

mais uma vez adotando proteção tarifária contra importações para favorecer a produção nacional.

O Regime Automotivo trouxe ao País dezenas de novas multinacionais, fabricantes de veículos, sistemas automotivos e autopeças, modernizou e dinamizou o parque industrial já instalado. Bem-vindo aos novos anos de ouro da indústria automotiva nacional.

Basicamente a nova política industrial desenhada para o setor adotou a estratégia do bode na sala: primeiro, em março de 1995, elevou o imposto de importação sobre veículos a estratosféricos 70% – a alíquota foi reduzida a 65% em 1996 e nos dois anos seguintes caiu a 60% e 45%, para só em 1999 voltar ao patamar até hoje estabelecido, de 35%. Na sequência o governo acenou a isenção parcial da tarifa a todos os importadores – inclusive fabricantes tradicionais já instalados no País – em troca de investimentos na produção nacional.

Deu certo e a retirada do bode do imposto da sala atraiu investimentos estimados de US\$ 20 bilhões em construção de novas fábricas de veículos, tanto de novos fabricantes – que ficaram conhecidos como newcomers – como de empresas com presença mais antiga.

Paralelamente muitos estados como, Rio Grande do Sul, Paraná, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Goiás e Bahia, dentre outros, deram início a uma guerra fiscal com a concessão de descontos no ICMS e outros



Consórcio modular da VWCO foi considerado a terceira revolução industrial por José Ignácio López de Arriotúa, presidente do conselho da Volkswagen

benefícios para atrair as novas fábricas de veículos, o que acabou por descentralizar a indústria, até então muito concentrada em São Paulo.

MOMENTO FAVORÁVEL

Porém, antes de seguir com essa rica parte da história da indústria automotiva, que resultou na descentralização do eixo produtivo, na valorização da engenharia nacional, em especialização de trabalhadores e mais de investimentos, é preciso considerar a transição tecnológica pela qual a indústria global de veículos passava, que desenhava um contexto favorável para expansão de empresas do setor para fora dos mercados desenvolvidos, em busca de oportunidades nos ditos emergentes, onde havia espaço para crescer.

Na década de 1990 os planos de negócios e os novos projetos de produtos ficaram mais dinâmicas por causa do aumento da competitividade nos mercados europeu e estadunidense. Isto resultou na redução do número de plataformas de veículos e, ao mesmo tempo, na elevação de sua padronização, assim como na aceleração do ciclo de vida do produto e das tecnologias aplicadas. Tudo isto foi possível pela adoção de arquiteturas modulares, um conceito recém-utilizado e amplamente aplicado nas novas fábricas brasileiras.

Consolidou-se o modelo de outsourcing – ou terceirização – dos processos produtivos, compartilhando custos de de-

Fornecedores compartilhavam não só o desenvolvimento, mas o condomínio e a linha de montagem da fábrica da VWCO em Resende, RJ



envolvimento com fornecedores em toda a cadeia. Este é um capítulo decisivo para a indústria nacional, pois o outsourcing e as plataformas modulares trouxeram os principais fabricantes globais de sistemas automotivos complexos, vieram produzir aqui o que já produziam lá fora, o que fomentou o desenvolvimento da cadeia de fornecedores.

Também reduziu a verticalização e a concentração da produção nas montadoras, ao mesmo tempo em que facilitou a adaptação de partes e componentes específicos aos veículos produzidos sobre plataformas modulares. Está aí o segredo para a aceleração do ciclo de vida do produto: produzindo diversas versões sobre uma mesma plataforma a um custo mais baixo os ganhos foram maximizados.

O que é comum, hoje, nos grupos automotivos, fabricando na mesma linha de montagem veículos de categorias diferentes e de marcas totalmente distintas, que compartilham os principais itens, como chassis, carroceria, powertrain e acabamento, é resultado direto da evolução do outsourcing e das plataformas modulares. Este modelo caiu como uma luva na combatida indústria brasileira dos anos 1990, que desta forma atualizou suas tecnologias de produção e produtos ao mesmo tempo em que resguardou a tradição de produzir veículos com características específicas para o mercado interno.

O desenvolvimento em parceria das montadoras com os grandes sistemistas criou novos modelos de negócios, alguns deles inéditos no Brasil e no mundo: condomínio industrial e consórcio modular são conceitos produtivos que surgiram como soluções de economia de escala e menor custo operacional, com empresas parceiras das montadoras instaladas ao lado ou até mesmo dentro da fábrica, executando funções junto à linha de montagem.

O ROTEIRO DO REGIME

Apesar de existir um cenário internacional favorável para atrair para cá novos fabricantes de veículos e sistemas, o contexto econômico brasileiro favorecia as

Investimentos motivados pelo Regime Automotivo (1995 – 2001)

Fontes: BNDES, Revista AutoData

1996	VWCO	US\$ 250 milhões
1997	Honda	US\$ 100 milhões
1997	Iveco	R\$ 570 milhões
1998	Chrysler	US\$ 315 milhões
1998	Mitsubishi/HPE	Não especificado
1998	Renault	R\$ 1 bilhão
1999	CAOA/Hyundai	R\$ 1,2 bilhão
1999	VW/Audi	US\$ 750 milhões
1999	Ford	R\$ 1,3 bilhão
1999	Mercedes-Benz	US\$ 820 milhões
2000	Iveco	R\$ 570 milhões
2000	Nissan	R\$ 2,6 bilhões
2001	PSA Peugeot Citroën	US\$ 600 milhões

importações, pois o governo neoliberal recém-empossado havia lastreado o Plano Real em uma insustentável âncora cambial que equiparava o real ao dólar. Deu certo para matar a hiperinflação que flagelou os brasileiros por décadas, mas acertou em cheio em uma indústria até então protegida e ineficiente. O resultado imediato foi o salto das importações acompanhado de desindustrialização.

Ao estabilizar o poder de compra por meio do equilíbrio do valor da moeda o Plano Real gerou um efeito-renda positivo para os consumidores brasileiros, além de permitir um planejamento mais estável para as famílias, o que tornou viável a tomada de crédito. E a intenção de comprar veículos mais modernos e bem-acabados.

Com o mercado reaquecido o governo almejava adotar uma política industrial homogênea e com pouca interferência do Estado, sem considerar as características particulares de cada setor. Mas a escalada das importações logo reduziu a pó as minguadas reservas internacionais,



Divulgação/ Renault

Além do pequeno Clio, a Renault trouxe para o Brasil a minivan Scénic, inaugurando um novo segmento no mercado nacional

fazendo os governantes ouvirem com mais atenção as pressões do setor produtivo.

A partir de 1994 o salto das importações de veículos fez crescer os temores e as gritas das mesmas empresas instaladas no Brasil que ainda hoje reclamam da invasão dos veículos chineses, que estariam prejudicando e até ameaçando a continuidade de investimentos e a própria atividade industrial. Esta não é uma chantagem nova ou original da indústria automotiva.

O lobby poderoso de empresas ameaçando com a desindustrialização, redução de postos de trabalhos e quetais nos anos 1990 também soube aproveitar bem do câmbio favorável e do imposto de importação reduzido de 35% a 20%, em setembro de 1994. Todos, fabricantes e não fabricantes, importaram dezenas de milhares de veículos, até que o governo resolveu estancar a sangria das reservas internacionais e voltou a elevar substancialmente as tarifas, a partir de 1995, chegando ao ápice de 70% em março daquele ano. Foi quando governo e indústria sentaram para conversar.

Para acalmar o setor produtivo o governo acenou com a redução de 90% da tarifa de importação de bens de capital. Além disso o Regime Automotivo autorizava, até 31 de dezembro de 1999, o desconto de 50% do imposto de importação vigente para aqueles que já produziam ou estavam em processo de instalação.

A medida fomentou casos concretos de empresas que de fato se instalaram no

País, mas houve quem usou o benefício e não concluiu o projeto prometido, como o importador da coreana Asia Motors, que tinha intenção de produzir na Bahia e, neste período, importou quantidade significativa de vans, que entraram no País gozando das isenções, mas jamais foi produzido um veículo nacional da Asia Motors e nem sequer foi iniciada a construção da fábrica – pouco anos depois a empresa foi incorporada pela Kia, do Grupo Hyundai, e nunca se chegou a entendimento para pagar os milhões de reais em impostos devidos pelo não cumprimento do acordo.

Há, neste caso Kia, algo realmente incrível: os importadores conseguiram convencer os capas-pretas de Brasília, DF, a agendar a presença do presidente, Fernando Henrique Cardoso, à cerimônia da pedra fundamental, em Camaçari, marcada para um meio-dia de 36 graus C, ao ar livre no meio de dunas. O presidente sofreu: tirou o paletó do terno bege e deixou à mostra suas marcas de suor. Os capas-pretas pareciam baratas fulminadas com Flit.

Incentivos extras como redução do IPI, isenção de IOF cambial, crédito presumido de IPI e isenções adicionais atreladas a desempenho exportador formavam o pacote atraente do Regime Automotivo, tanto para o investidor externo como para quem já estava por aqui.

Uma das principais contrapartidas para usufruir de tantos benefícios era que as subsidiárias locais das multinacionais

Projeto global, o Fiat Palio foi produzido no Brasil a partir de 1996 e inaugurou a fase dos modelos compactos com design mais arredondado



Divulgação/ Fiat

produzissem veículos com o mínimo de 60% de conteúdo nacional. Desta forma, segundo o raciocínio daqueles que formularam o Regime Automotivo, estaria se desenvolvendo um perfil exportador para a indústria nacional, o que compensaria o incremento das importações de bens de capital, peças, componentes e insumos.

Houve, ainda, uma série de benefícios regionais concedidos pontualmente aos grupos interessados em investir como cessão de terrenos e terraplanagem bancados por estados e municípios e isenções de tributos locais dos mais variados. Dizem, até, que no Sul a entrada em certas boates era franqueada para quem dispusesse de certos crachás...

A ideia de descentralizar a produção nacional, para muito além dos incentivos estaduais e municipais, foi adiante também pelo governo federal com a MP 1 532/96 que se transformou na lei 9 449/97, que criou o Regime Nordeste, com a concessão de grandes isenções de tributos para projetos de instalação de fábricas no Norte, Nordeste e Centro-Oeste do País. O maior benefício, por tempo determinado e estendido diversas vezes, foi a isenção do IPI para veículos e peças produzidas nestas regiões.

ONDA DE INVESTIMENTOS

A década de 1990 realmente foi o período mais intenso da história da indústria automotiva nacional porque ali se desenvolveu um parque produtivo jamais visto



Divulgação/Ford

Fábrica da Ford em Camaçari começou a produzir o Fiesta antes do projeto Amazon, que originou o SUV Ecosport

na região. Para acompanhar este momento e registrar essa história, inclusive, nascia AutoData, em 1992. Além dos grandes jornais impressos que estampavam algumas páginas sobre essa transição industrial sem precedentes, apenas esta revista foi capaz de registrar todos os acontecimentos deste momento histórico.

Afinal, para recorrer a um termo bastante usado hoje em dia, foi, isto sim, uma verdadeira ofensiva de montadoras anunciando investimentos e o início de operação de produção no Brasil. As novas Honda, Chrysler, Renault, PSA Peugeot Citroën, Mitsubishi/HPE, Audi, Caa/Hyundai, Mercedes-Benz Cars, Land Rover, Nissan e Iveco ficaram conhecidas como as newcomers.

O Regime Automotivo atraiu algo como de US\$ 17,5 bilhões a quase US\$ 30 bilhões de investimentos diretos. Como nunca ninguém teve acesso nem há registros públicos dos extratos destes investimentos vale o oficialismo: a Anfavea diz que foram mais de US\$ 20 bilhões por causa do Regime Automotivo.

O BNDES contabiliza que, de 1991 a 2001, os investimentos das fabricantes de veículos totalizaram US\$ 17,5 bilhões, enquanto os do setor de autopeças chegaram a US\$ 11,9 bilhões.

O número de fabricantes de automóveis e comerciais leves no País saltou de cinco, em 1990, para doze no início dos anos 2000, com dez fábricas inauguradas, que se juntaram às sete existentes

Audi A3 hatch premium nacional compartilhou a linha de montagem no Paraná com o VW Golf



Divulgação/Audi

e fizeram a capacidade nacional crescer de menos de 1,5 milhão para mais de 3 milhões de unidades/ano.

Além das newcomers empresas que já estavam por aqui também ampliaram suas operações. A Ford, em alguns meses do fim de 1998 e meados de 1999, teve uma reviravolta em seus planos e mudou seu investimento bilionário de Guaíba, na Região Metropolitana de Porto Alegre, RS, para Camaçari, com a ajuda do governo que reabriu alguns dos benefícios do Regime Nordeste para a instalação da fábrica.

A General Motors acabou por fincar sua fábrica mais moderna no País justamente no Rio Grande do Sul, instalando em Gravataí um moderno condomínio industrial com fornecedores que ocupam o mesmo terreno.

A Volkswagen, em sociedade com a Audi, foi para o Paraná fabricar Golf e Audi A3 em São José dos Pinhais. E a Toyota iniciou sua jornada pelo Interior de São

Paulo por Indaiatuba, com a montagem de seu best seller mundial, o sedã Corolla.

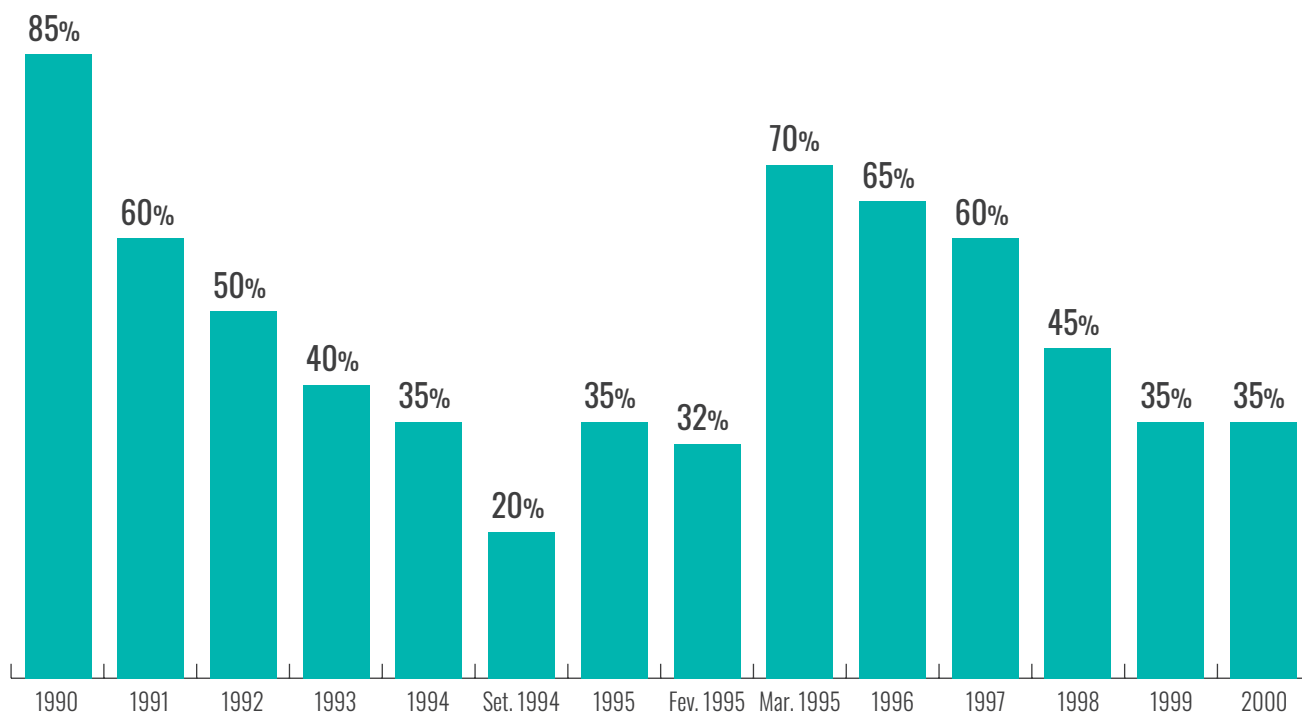
NOVO CONCEITO PRODUTIVO

Antes de todos estes, porém, foi inaugurada a revolucionária fábrica da Volkswagen Caminhões e Ônibus em Resende, RJ, que instalou na prática um novo conceito produtivo de consórcio modular, com fornecedores diretamente envolvidos na fabricação dos veículos. Tratou-se de uma evolução do conceito de outsourcing pois não só custos de desenvolvimento foram compartilhados mas também os de produção.

Este conceito, aplicado na prática pela primeira vez, foi considerado a terceira revolução industrial pelo presidente do conselho da Volkswagen à época. À Folha de S. Paulo José Ignacio López de Arriortúa disse, durante a cerimônia de inauguração da linha de produção experimental de Resende, em 2 de novembro de 1995 – a fábrica definitiva só seria inaugurada no

A gangorra do Imposto de Importação de veículos – 1990-2000

Fonte: Anfavea/AutoData | Obs: A partir de 1999 a alíquota do Imposto de Importação sobre veículos ficou estabilizada em 35%, nível máximo preconizado pela OMC.





Investimentos de mais de US\$ 20 bilhões trouxe plataforma modular para o País e as fábricas passaram a utilizar cada vez mais robôs na produção de veículos

ano seguinte –, que o consórcio modular seria tão importante quanto a máquina a vapor e a linha de montagem: "Quem não seguir este modelo não terá com o que se preocupar, pois simplesmente desaparecerá".

Além de produzir caminhões e ônibus em consórcio com seus parceiros a indústria automotiva nacional também apresentou outras formas originais de produção, como os próprios condomínios de sistemistas nas fábricas da Ford e da GM. Até mesmo compartilhar a linha de montagem de modelos mais complexos, como foi o caso da VW/Audi no Paraná com seus hatches médios Golf e A3, foi uma experiência absolutamente nova.

Este novo cenário automotivo trouxe uma safra completamente nova de modelos nacionais, incluindo hatches e suas versões sedã, perua e picape como Fiat

Palio/Siena/Weekend/Strada, Chevrolet Corsa/Corsa Sedã/Corsa Wagon/Montana e Celta, Ford Fiesta/Courier e Ka, a segunda geração dos Volkswagen Gol/Parati/Saveiro e os já mencionados Golf nacional e Audi A3, Peugeot 206 e Citroën C3, Renault Clio, os estreantes monovolumes Renault Scénic e Mercedes-Benz Classe A e os sedãs médios japoneses nacionalizados Honda Civic e Toyota Corolla, além das picapes médias Chevrolet S10, Mitsubishi L200, Nissan Frontier e a breve aventura da Chrysler produzindo a brutal Dodge Dakota no Paraná.

CRISES NO MEIO DO CAMINHO

Do Regime Automotivo à conclusão da maioria dos investimentos que moldaram a indústria automotiva nacional nos anos 2000 picos e vales se colocaram na jornada. E o primeiro penhasco foi avistado justamente no ano do pico de produção, em 1997, quando pela primeira vez mais de 2 milhões de veículos prontos ou em kits CKD para exportação saíram das linhas de produção nacionais.

Só os automóveis vendidos no mercado chegaram a mais de 1,6 milhão de unidades e, mesmo com o IPI a 13%, foram licenciados 880 mil populares com motor 1.0. Pela primeira vez foram exportados pouco mais de 416 mil veículos, 100 mil a mais do que no ano anterior.

O balde de água fria, ou o profundo vale depois da curva, veio logo em seguida com os reflexos da crise asiática de 1997 e a crise da Rússia em 1998, fomentando ataques especulativos financeiros que causaram fuga de capitais, crises cambiais, recessão e aumento da vulnerabilidade dos mercados emergentes. Estas crises tiveram fortes impactos no Brasil e causaram a primeira grande desvalorização do real, combinada com ameaça de volta da inflação e recessão econômica.

Por tudo isto a produção e as vendas internas tiveram fortes retrações justamente em um momento em que já se ventilava o avanço da indústria brasileira para 3 milhões de unidades antes da virada do milênio. Em 1998 a produção caiu

Veículo mais vendido no mundo até hoje, Toyota Corolla começa a ser produzido no Brasil em 1998



Linhas de montagem no Brasil – 2011-2024

Fonte: Pesquisa Lexicar / Anuários Anfavea | OBS.: Foram considerados apenas fabricantes de automóveis, utilitários leves, caminhões e ônibus; os anos reportados são de início e fim da produção.

Empresa	Início/Fim	Local	Produtos
Ford	1919	<ul style="list-style-type: none"> • 1953 – Ipiranga, S. Paulo (até 2000) • 1967 – S. Bernardo do Campo e Taubaté, SP • 2001 – Camaçari, BA • 2007 – Horizonte, CE (Troller) 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis e caminhões Ford. • Utilitários Troller
General Motors	1925	<ul style="list-style-type: none"> • 1930 – S. Caetano do Sul, SP • 1959 – S. José dos Campos, SP • 2000 – Gravataí, RS 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis, utilitários e caminhões (até 2002) Chevrolet.
Volkswagen	1953	<ul style="list-style-type: none"> • 1957 – S. Bernardo do Campo, SP • 1976 – Taubaté, SP • 1996 – São Carlos, SP • 1999 – São José dos Pinhais, PR 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis VW
Mercedes-Benz	1956	<ul style="list-style-type: none"> • S. Bernardo do Campo, SP • 1978 – Campinas, SP • 1999 – Juiz de Fora, MG 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminhões e chassi de ônibus Mercedes-Benz. • Automóveis Mercedes-Benz (até 2010)
Scania	1957	<ul style="list-style-type: none"> • 1962 – S. Bernardo do Campo, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminhões e chassi de ônibus Scania
Toyota	1958	<ul style="list-style-type: none"> • 1962 – S. Bernardo do Campo, SP • 1998 – Indaiatuba, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilitários 4x4 Toyota • Automóveis Toyota (a partir de 1998)
Karmann-Ghia	1962	<ul style="list-style-type: none"> • S. Bernardo do Campo, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Land Rover Defender (1998-2006) • Trailers e motor-homes
Fiat	1976	<ul style="list-style-type: none"> • Betim, MG 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis e utilitários Fiat
Agrale	1976	<ul style="list-style-type: none"> • Caxias do Sul, RS 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilitários, caminhões e tratores
Volvo	1979	<ul style="list-style-type: none"> • Curitiba, PR 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminhões e chassi de ônibus
VW Caminhões	1981	<ul style="list-style-type: none"> • 1996 – Resende, RJ 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminhões e chassi de ônibus VW
Honda	1997	<ul style="list-style-type: none"> • Sumaré, SP 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis Honda
Renault	1998	<ul style="list-style-type: none"> • São José dos Pinhais, PR 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis e utilitários Renault
HPE Mitsubishi	1998	<ul style="list-style-type: none"> • Catalão, GO 	<ul style="list-style-type: none"> • Picapes e automóveis Mitsubishi
Chrysler	1998/2001	<ul style="list-style-type: none"> • Campo Largo, PR 	<ul style="list-style-type: none"> • Picape Dodge Dakota
International	1998	<ul style="list-style-type: none"> • Caxias do Sul, RS (Agrale) 	<ul style="list-style-type: none"> • Caminhões
Audi	1999/2006	<ul style="list-style-type: none"> • São José dos Pinhais, PR (com VW) 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis Audi
Iveco	2000	<ul style="list-style-type: none"> • Sete Lagoas, MG 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilitários e caminhões
PSA Peugeot Citroën	2001	<ul style="list-style-type: none"> • Porto Real, RJ 	<ul style="list-style-type: none"> • Automóveis Peugeot e Citroën
Nissan	2002	<ul style="list-style-type: none"> • São José dos Pinhais, PR (Renault) 	<ul style="list-style-type: none"> • Picapes e automóveis Nissan
Caoa Hyundai	2007	<ul style="list-style-type: none"> • Anápolis, GO 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilitários e automóveis Hyundai

23,4%, para pouco mais de 1,5 milhão de unidades. A venda de automóveis despençou mais de 25%, a de comerciais leves quase 20%.

No ano seguinte mais um tombo: queda de produção de 14,5% sobre o desastre de 1998, retração das vendas de 12,2% em automóveis e de 26,2% em comerciais leves. Para piorar as exportações, que nos dois anos anteriores tinham superado 400 mil unidades, alcançaram pouco mais de 274 mil unidades com a crise atingindo em cheio o principal parceiro comercial, a Argentina.

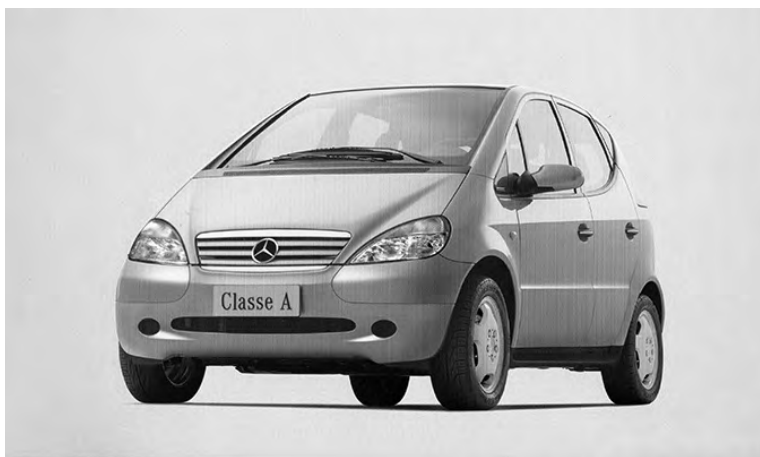
A receita ortodoxa do governo neoliberal de plantão, com o aumento de taxas de juros em um mercado que se acostumava com a previsibilidade do financiamento e diversos ajustes fiscais, como a âncora cambial, ocasionaram uma forte contração do crescimento econômico.

Este movimento causou uma lenta recuperação da indústria automotiva exatamente quando boa parte dos novos fabricantes iniciavam suas operações ou estavam no meio do ciclo de investimentos. Por isto a produção, as vendas domésticas e as exportações tiveram um lento processo de recuperação até 2004, quando foi superada pela segunda vez na história as 2 milhões de unidades produzidas.

CONSOLIDAÇÃO

Uma das newcomers acabou desistindo da operação brasileira, pela segunda vez. A Chrysler, que em junho de 1998 deu início a produção da picape Dodge Dakota em Campo Largo, PR, resultado do investimento de US\$ 315 milhões, anunciou em 2000 que encerraria suas atividades no ano seguinte.

A razão tem muito menos a ver com a turbulência das crises internacionais ou até mesmo do desempenho do produto no mercado interno, mas com as decisões estratégicas globais da nova organização, o Grupo DaimlerChrysler, fusão da Chrysler com a Mercedes-Benz realizada em 1998, que considerou muito baixa a escala de produção da unidade no Brasil, o que



Divulgação/MB

Primeiro automóvel Mercedes-Benz feito no Brasil, o Classe A tentou popularizar a marca de luxo no País

levou o encerramento das atividades, em abril de 2001.

O fim da operação da Chrysler foi um marco e uma lição para a cadeia automotiva nacional, pois demonstrou que apenas o mercado interno não geraria a escala necessária que justificasse os investimentos e a consolidação de um relevante polo produtivo regional.

Assim a produção não apenas de veículos completamente montados, mas também de CKD, ganhou força, sobretudo no segmento de veículos comerciais. Houve um esforço maior para que o Brasil se transformasse em base global de produção de veículos. E a recuperação macroeconômica global justificava a tática.

Em 2002 e 2003 a indústria começou a recuperar escala de produção pela via das exportações, que saltaram respectivamente para 424 mil e para 535 mil unidades. Mas foi em 2004, com a produção de 2 milhões 317 mil unidades, sendo 193 mil unidades em CKD e com a exportação recorde de 759 mil, que se consolidou o parque automotivo brasileiro com números que nunca mais estiveram abaixo do 2 milhões de veículos produzidos. O recorde de exportação até os dias de hoje pertence a 2005, com 897 mil unidades [incluindo CKD].

FLEXFUEL E DOMÍNIO DA ENGENHARIA

Neste período entrava em cena uma nova tecnologia, talvez o maior legado da engenharia nacional até hoje, que permitiu



Divulgação/VWCO

Diversificação de produtos na mesma linha, plataforma modular e outsourcing levados a outro nível no segmento de veículos comerciais pela VWCO

ao motorista escolher qual combustível usar: gasolina, etanol ou a mistura deles em qualquer proporção. A tecnologia flexfuel revolucionou o mercado nacional em um momento de crescimento da economia e do poder de compra do consumidor, tanto no Brasil quanto na América do Sul, e ajudou a aquecer as vendas.

O Regime Automotivo condicionou os incentivos ao desenvolvimento local e o Brasil passou a trabalhar em todo o tipo de tecnologia, como foi o caso do motor flex. Ficou popular o termo tropicalização, que levava em conta as condições regionais para o aperfeiçoamento técnico e tecnológico dos produtos feitos no País – ou, também, a amputação de tecnologias para deixar o produto mais barato.

O Brasil se transformou em base global de desenvolvimento de produtos específicos para algumas montadoras, com os centros de engenharia ganhando relevância e muitos profissionais formados aqui. O engenheiro brasileiro é criativo e de baixo custo e até hoje é referência em algumas áreas, como no desenvolvimento de softwares e de sistemas de infoentretenimento.

Neste contexto a tecnologia flex inspirou o desenvolvimento de outras soluções, impulsionando o segmento de biocombustíveis, ao mesmo tempo em que dominava o mercado. A partir do momento em que passou a representar mais de 50% das vendas de automóveis no mercado interno, em 2005, o flex praticamente ex-

tinguiu outras opções de motorização na produção nacional.

ESCALADA PRODUTIVA

Em 2007, 2008 e 2009, anos em que se escalou a produção de 2,6 milhões ao recorde de 3,2 milhões, os automóveis bicombustível representaram respectivamente 88%, 90% e 91% de todas as vendas de veículos leves.

Neste período o Brasil escalou o ranking global e se fixou como o sexto maior produtor mundial de veículos. Em 2006 o crescimento do PIB, a expansão do crédito e da massa salarial formavam o tripé econômico que fazia o Brasil bombar. Mesmo com a valorização cambial, que aos poucos foi minando o potencial brasileiro de exportações, especialmente de 2007 a 2009, o mercado interno sustentou um ritmo de produção que ultrapassava 3 milhões unidades/ano de forma consistente.

Dados do IEDI, Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, mostram que os licenciamentos saltaram de 1 milhão 740 mil, em 2005, para mais de 3,5 milhões em 2010, crescimento de 105%. Neste mesmo período a produção nacional cresceu 43%, segundo o instituto.

Esta forte demanda doméstica refletia o crescimento da classe média brasileira e também o resultado de políticas sociais de transferência de renda, do aumento do emprego e da continuidade da expansão do crédito. Contudo, o sucesso da primeira década do século 21 escondeu algumas fragilidades, como a valorização do real combinada com juros altos e foco nas commodities, especialmente as agrícolas. Isto tornou o País menos competitivo no cenário global.

Com a indústria automotiva vulnerável por causa do custo Brasil, sua competitividade internacional diminuiu. Ainda assim o mercado interno seguiu forte, fazendo com que a produção ultrapassasse a primeira década dos anos 2000 acima das 3 milhões de unidades/ano. Os anos de ouro da indústria nacional estavam ameaçados. Mas esta, já é outra história, a próxima. ■

Ápice, queda e lenta recuperação



Divulgação/VW

Em treze anos, novos investimentos, recorde de produção, protecionismo, políticas industriais, chegada de novos fabricantes e a evolução da manufatura

Por Lucia Camargo Nunes e Pedro Kutney

O período pós-2011 foi marcado pelo recuo do ápice produtivo da indústria automotiva brasileira, que na década anterior empinara a produção para a casa dos 4 milhões de veículos/ano, mas nos anos seguintes entrou em espiral de baixa, em 2015 desceu abaixo do patamar de 3 milhões/ano para nunca mais voltar a ele, mas sempre acima de 2 milhões/ano. Apesar das curvas de retra-

ção e lentas recuperações no período o Brasil nunca deixou a lista dos dez maiores produtores de veículos do mundo.

O período dos últimos treze anos foi marcado por um intenso volume de investimentos, chegada de novos fabricantes, instalação de fábricas e ampliação de já existentes, o que fez a capacidade saltar até estacionar em cerca de 4,5 milhões de veículos/ano. Este movimento

foi regulado pela adoção de novas políticas industriais dedicadas ao setor, na sequência de Inovar-Auto, Rota 2030 e o atual Programa Mover, que induziram a evolução tecnológica dos produtos e a nacionalização da produção em troca de incentivos e uma nova onda de protecionismo contra as importações.

O impulso veio da expectativa, depois revertida, de crescimento do mercado doméstico, que sozinho não foi capaz de sustentar toda a expansão dos fabricantes. Ao mesmo tempo as exportações, embora tenham alcançado recorde histórico em 2017, também não chegaram a volumes que pudessem sustentar a produtividade das fábricas. Crises políticas e econômicas provocaram queda expressiva das vendas, seguida por período de lenta recuperação, quebrado pela pandemia de covid, até chegar ao momento atual, de curva lenta do crescimento da produção, que sempre ficou acima de 2 milhões de unidades/ano, mas nunca mais ultrapassou os 3 milhões/ano.

A EXPANSÃO

No início dos anos 2010 o cenário de crescimento acelerado da demanda, principalmente interna, resultou na emergência de instalação e ampliação de fábricas, e na retomada de operações de algumas montadoras, com uma nova onda de investimentos que não se via desde o Regime Automotivo, de 1995. Fabricantes de veículos leves, novos ou



Divulgação/BMW

BMW
Fabricante alemã foi a primeira das marcas premium a construir fábrica no Brasil, que começou a produzir em Araquari, SC, em 2014: legado do Inovar-Auto.

já instalados, aportaram o equivalente a US\$ 22 bilhões no período 2011-2015 em seus empreendimentos.

Desde 2011 foram inauguradas nada menos que doze novas fábricas de veículos no Brasil, cinco delas de grande porte, para produção de mais de 200 mil unidades/ano, e duas de caminhões. Dentre as novas plantas inauguradas a maior é a da Fiat/FCA [pré-Stellantis] em Goiana, PE, anunciada no fim de 2010 e inaugurada em 2015, beneficiada pelos incentivos generosos do Regime Nordeste, para a produção de modelos Jeep e Fiat Toro.

Das doze novas fábricas metade eram de empresas que não tinham produção no Brasil antes, a começar pela Hyundai, que já tinha um par de seus veículos produzidos sob licença pelo Grupo Caa desde 2007. Em 2012 a fabricante coreana inaugurou um grande parque fabril próprio em Piracicaba, SP, para produzir uma linha mais popular de veículos, o HB20 e, depois, o Creta. O crescimento foi acelerado. Três produtos bem-sucedidos garantiram ocupação total da capacidade desde o primeiro ano de operação, com três turnos contínuos durante quase todos os últimos dez anos. Em 2018 a empresa atingiu seu primeiro 1 milhão de veículos produzidos, surpreendendo a matriz na Coreia do Sul. O ritmo atual é de 210 mil unidades/ano.

Também em 2012 a Toyota, que já operava com fábricas em São Bernardo do Campo e Indaiatuba, SP, ampliou sua

AUDI
Idas e vindas: após deixar de produzir no Brasil, em 2006, a marca voltou a montar carros na fábrica da sócia Volkswagen em São José dos Pinhais, PR, em 2015, parou de novo em 2020 e retomou a montagem de kits SKD em 2022.



Divulgação/Audi

Linhas de montagem no Brasil – 2011-2024

Fonte: Pesquisa Lexicar / Anuários Anfavea | OBS.: Foram considerados apenas fabricantes de automóveis, utilitários leves, caminhões e ônibus; os anos reportados são de início e fim da produção.

Empresa	Início/Fim	Local	Produtos
Ford	1919/2021	<ul style="list-style-type: none">• 1967 – S. Bernardo do Campo, SP (até 2019)• 1967 – Taubaté, SP• 2001 – Camaçari, BA• 2007 – Horizonte, CE (Troller)	<ul style="list-style-type: none">• Automóveis e caminhões Ford• Utilitários Troller
General Motors	1925	<ul style="list-style-type: none">• 1930 – S. Caetano do Sul, SP• 1959 – S. José dos Campos, SP• 2000 – Gravataí, RS	<ul style="list-style-type: none">• Automóveis e Picapes Chevrolet.
Volkswagen	1953	<ul style="list-style-type: none">• 1957 – S. Bernardo do Campo, SP• 1976 – Taubaté, SP• 1996 – São Carlos, SP• 1999 – São José dos Pinhais, PR	<ul style="list-style-type: none">• Automóveis VW
Mercedes-Benz	1956	<ul style="list-style-type: none">• S. Bernardo do Campo, SP• 1978 – Campinas, SP (até 2024)• 1999 – Juiz de Fora, MG• 2016 – Iracemápolis, SP (até 2021)	<ul style="list-style-type: none">• Caminhões e chassi de ônibus Mercedes-Benz.• Automóveis Mercedes-Benz (até 2021)
Scania	1957	<ul style="list-style-type: none">• 1962 – S. Bernardo do Campo, SP	<ul style="list-style-type: none">• Caminhões e chassi de ônibus Scania
Toyota	1958	<ul style="list-style-type: none">• 1962 – S. Bernardo do Campo, SP (até 2023)• 1998 – Indaiatuba, SP (até 2026)• 2012 – Sorocaba, SP• 2016 – Porto Feliz, SP	<ul style="list-style-type: none">• Automóveis Toyota (a partir de 1998)
Karmann-Ghia	1962/2016	<ul style="list-style-type: none">• S. Bernardo do Campo, SP	<ul style="list-style-type: none">• Trailers e motor-homes
Fiat/FCA	1976/2021	<ul style="list-style-type: none">• Betim, MG• 2015 – Goiana, PE	<ul style="list-style-type: none">• Automóveis e utilitários Fiat• Automóveis Jeep
Agrale	1976	<ul style="list-style-type: none">• Caxias do Sul, RS	<ul style="list-style-type: none">• Utilitários, caminhões e tratores
Volvo	1979	<ul style="list-style-type: none">• Curitiba, PR	<ul style="list-style-type: none">• Caminhões e chassi de ônibus
VW Caminhões	1981	<ul style="list-style-type: none">• 1996 – Resende, RJ	<ul style="list-style-type: none">• Caminhões e chassi de ônibus VW

presença no País com mais uma planta de produção, em Sorocaba, SP, erguida inicialmente para explorar o crescente mercado, na época, dos carros compactos. Instada pelas obrigações de nacionalização impostas pelo Inovar-Auto, a Toyota também investiu em produzir seus motores no Brasil – até então importados do Japão – e inaugurou a fábrica de Porto Feliz, SP, em 2016. Outro de seus marcos produtivos foi a produção, desde 2019, de versões híbridas flex de seus modelos, primeiro o Corolla, produzido em Indaiatuba, SP, e depois o Corolla Cross, a partir de 2021, em Sorocaba.

A Nissan, que desde 2002 montava alguns veículos nas dependências da sócia Renault em São José dos Pinhais, PR, em 2014 abriu sua fábrica exclusiva em Resende, RJ, com March, Versa e Kicks. Em 2013 a Honda, que já produzia com bastante sucesso em Sumaré, SP, desde 1997, decidiu abrir outra fábrica no País, em Iracemápolis, também no Interior paulista, com o objetivo de atender à alta demanda por seus carros. Mas o empreendimento ficou pronto em 2016, quando o período de crescimento do mercado brasileiro já tinha sido substituído pela recessão econômica. A empresa então

Linhas de montagem no Brasil – 2011-2024

Fonte: Pesquisa Lexicar / Anuários Anfavea | OBS.: Foram considerados apenas fabricantes de automóveis, utilitários leves, caminhões e ônibus; os anos reportados são de início e fim da produção.

Empresa	Início/Fim	Local	Produtos
Honda	1997	• Sumaré, SP • 2019 – Itirapina, SP	• Automóveis Honda
Renault	1998	• São José dos Pinhais, PR	• Automóveis e utilitários Renault
HPE Mitsubishi	1998	• Catalão, GO	• Picapes e automóveis Mitsubishi
International	1998/2016	• Caxias do Sul, RS (Agrale, até 2013) • 2013 – Canoas, RS	• Caminhões
Iveco	2000	• Sete Lagoas, MG	• Utilitários e caminhões
PSA Peugeot Citroën	2001/2021	• Porto Real, RJ	• Automóveis Peugeot e Citroën
Nissan	2002	• São José dos Pinhais, PR (Renault, até 2015) • 2014 – Resende, RJ	• Automóveis Nissan
Caoa Hyundai/Caoa Chery	2007	• Anápolis, GO	• Utilitários e automóveis Hyundai • Automóveis Caoa Chery (desde 2017)
Hyundai	2012	• Piracicaba, SP	• Automóveis Hyundai
Paccar/DAF	2013	• Ponta Grossa, PR	• Caminhões DAF
BMW	2014	• Araquari, SC	• Automóveis BMW e Mini
Chery	2014/2022	• Jacareí, SP	• Automóveis Chery
Audi	2015	• São José dos Pinhais, PR (com VW)	• Automóveis Audi
JLR	2016	• Itatiaia, RJ	• Automóveis Land Rover
Foton	2017	• Caxias do Sul, RS (Agrale)	• Caminhões Foton
Stellantis	2021	• Betim, MG • Goiana, PE • Porto Real, RJ	• Automóveis e utilitários Fiat • Automóveis Jeep e picapes Fiat e Ram • Automóveis Citroën

decidiu deixar a planta fechada e só três anos depois, em 2019, inaugurou a produção ali, para onde já transferiu toda a produção de Sumaré.

Fabricantes de veículos leves já estabelecidas, como Fiat/FCA, Ford, GM, Mitsubishi/Suzuki/HPE, PSA Peugeot Citroën, Renault e Volkswagen, também realizaram altas somas de investimentos para ampliar suas fábricas já existentes.

A sobretaxação de 30 pontos percentuais sobre o IPI de carros importados, adotada com o Inovar-Auto a partir de 2012, obrigou alguns fabricantes de automóveis premium a instalar linhas de

montagem no País, com baixo nível de nacionalização e pequenos volumes. Cada uma delas realizou o investimento mínimo exigido, de cerca de € 250 milhões, para executar etapas fabris locais em um regime especial, para produzir até 35 mil unidades/ano.

Sob este regime a BMW abriu sua primeira fábrica sul-americana em Araquari, SC, em 2014. No ano seguinte a Audi retomou a montagem de veículos – interrompida em 2006 – na planta da sócia Volkswagen em São José dos Pinhais, PR. Já a Mercedes-Benz, que produziu carros em Juiz de Fora, MG, de 1999 a



Divulgação/BYD

2010, construiu uma nova fábrica em Itacemápolis, SP, inaugurada em 2016 e fechada em 2020. Outra fabricante premium que cedeu à pressão do governo para produção local foi a Jaguar Land Rover, que instalou linha de montagem em Itatiaia, RJ, em 2016.

A Chery – uma das muitas marcas da China que tentaram a sorte no Brasil nos anos 2000 e foram atingidas em cheio pela sobretaxação do Inovar-Auto – foi a única fabricante chinesa que, naquela época, levou até o fim o plano de instalar fábrica no Brasil: inaugurou a sua em Jacareí, SP, em 2014. Mas o empreendimento nunca decolou. Em 2017 a empresa adotou sociedade comercial e produtiva com o Grupo Caoa, que passou a produzir SUVs da chinesa em sua planta de Anápolis, GO, e interrompeu a produção em Jacareí desde 2022.

Dentre os investimentos anunciados por empresas chinesas e seus importadores, como Foton, Sinotruk, Shacman, JAC e Lifan, a maior parte não prosperou. Os empreendimentos tiveram vida curta ou não se concretizaram devido a desafios como burocracia, instabilidade econômica e dificuldade de adaptação ao mercado local.

Fabricantes de caminhões e ônibus também investiram em ampliações da produção no País, com investimentos que ultrapassaram a casa de US\$ 3 bilhões até 2015. Ford, Iveco, Mercedes-Benz, Scania, VWCO e Volvo realizaram aportes signi-

BYD
Chinesa assumiu em 2023 as instalações de Camaçari, BA, fechadas pela Ford em 2021: promessa de investimentos de R\$ 5,5 bilhões para reconstruir fábrica e produzir veículos híbridos e elétricos.

GWM
Primeira chinesa a assumir fábrica fechada no Brasil, comprou da Mercedes-Benz as instalações de Itacemápolis, SP, em 2022: início da montagem de híbridos marcada para o segundo semestre de 2025.



Divulgação/GWM

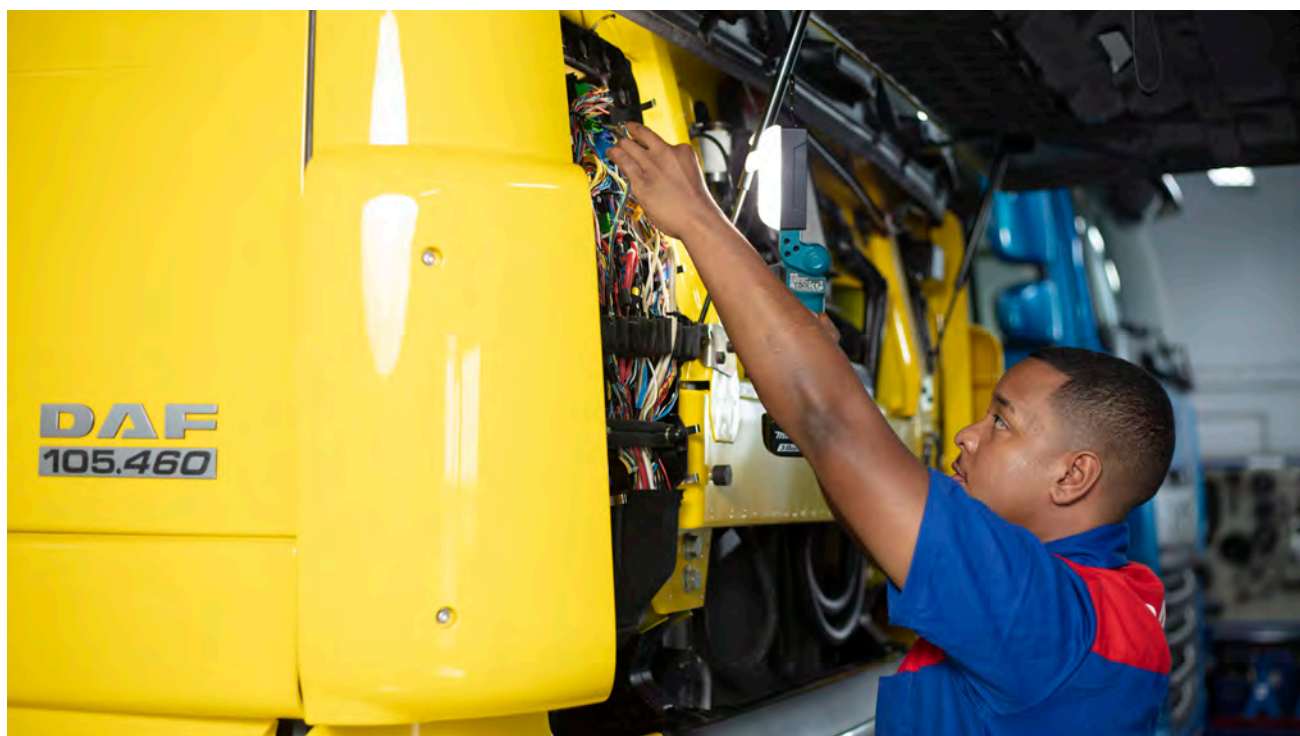
ficativos na modernização e expansão de suas plantas de veículos pesados já instaladas. A Mercedes, inclusive, em 2010 resolveu converter a linha de automóveis de Juiz de Fora para produzir cabines de caminhões.

O Grupo Paccar decidiu entrar no mercado brasileiro com caminhões de sua marca holandesa DAF e construiu a primeira fábrica no Brasil, em Ponta Grossa, PR, inaugurada em 2014. Outra novata do setor é a chinesa Foton, que desde 2011 tenta produzir caminhões no Brasil e após muitas idas e vindas, em 2017, acertou a montagem de veículos em linha alugada da Agrale, que este ano está sendo expandida em Caxias do Sul, RG.

POLÍTICA INDUSTRIAL

O mercado brasileiro de veículos entrou na segunda década do século 21 superaquecido, mas, beneficiadas pelo incomum câmbio favorável de menos de R\$ 2,00 por dólar, as importações tomaram mais de 20% das vendas domésticas, enquanto a produção nacional, que havia chegado a mais de 3,6 milhões de unidades em 2010, começava a assumir rota decrescente.

Com este cenário e rombo crescente na balança comercial o governo brasileiro decidiu adotar medidas protetivas, que retomaram a prática de lançar políticas industriais para o setor automotivo, coisa que não se via mais no País desde os anos 1990. Lançado em 2011 mas só



Divulgação/DAF

DAF
 Marca holandesa do Grupo Paccar é a mais nova fabricante de caminhões a se instalar no Brasil, com fábrica inaugurada em Ponta Grossa, PR, em 2014.

regulamentado no ano seguinte, o Inovar-Auto inaugurou esta nova fase com claro protecionismo à indústria nacional, impondo sobretaxação de 30 pontos percentuais ao IPI de veículos importados de fora do Mercosul e do México, países com os quais o Brasil mantém acordos comerciais.

Em troca da proteção contra as importações o governo exigiu contrapartidas, como investimentos mínimos em pesquisa, desenvolvimento e engenharia de produção, obrigatoriedade de localizar etapas produtivas e, pela primeira vez, metas de eficiência energética para reduzir consumo e emissões.

O Inovar-Auto de fato promoveu alguns avanços e a produção nacional em 2013 atingiu seu pico histórico de 3,7 milhões de veículos. Porém a crise político-econômica dos anos seguintes fez os volumes voltarem a declinar, a partir de 2015 voltando a ficar abaixo dos 3 milhões, um patamar que não seria mais alcançado até hoje.

O Inovar-Auto terminou em 2017, considerado ilegal pela OMC, Organização Mundial do Comércio, mas a esta altura

já tinha cumprido a missão de frear as importações e aumentar a nacionalização da produção de veículos.

Em 2017 foi aprovado um novo programa, menos protecionista e mais amplo, que propôs três ciclos de cinco anos cada com diretrizes para o desenvolvimento da indústria. Em vigor a partir de 2018 o primeiro ciclo do Rota 2030 focou na concessão de incentivos para inovação, inclusão de mais sistemas de segurança nos veículos e novo aperto nas metas de eficiência energética, além de direcionar recursos a institutos de pesquisa para desenvolver projetos para o setor.

O Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, foi editado pelo governo para substituir o Rota 2030 de sua segunda fase em diante. A política setorial entrou em vigor em 2024 e tem objetivos e incentivos programados até 2028. O Mover manteve as obrigações de adoção de sistemas de segurança, aprimorou as metas de eficiência energética, instituindo a medição de CO2 do poço à roda – e, mais adiante, do berço ao túmulo – e incluiu a reciclabilidade dentre os fatores levados em conta para calibrar o IPI dos

veículos. Foram aumentados os recursos para pesquisa e desenvolvimento por meio de créditos tributários, bem como as contrapartidas para acessá-los completamente.

Gilberto Martins, diretor de assuntos regulatórios da Anfavea, avalia que a indústria tem demonstrado resiliência e capacidade de adaptação, superando crises e se reinventando por meio de políticas públicas que evoluíram. Ele pondera que o Inovar-Auto, apesar de ter gerado ganhos de eficiência energética, enfrentou resistência internacional devido ao foco excessivo em conteúdo local. Em contraste o Rota 2030 é visto como um sucesso por ter sido uma construção colaborativa da indústria com o governo, focando em inovação, desenvolvimento local de tecnologias e eficiência energética, sem as pressões internacionais.

Martins acredita que o Mover é considerado uma continuação natural e aprimorada do Rota 2030, introduzindo conceitos cruciais como a descarbonização – e não apenas pela eletrificação mas por qualquer rota que funcione para tanto – e a economia circular, com a inclusão de

níveis mínimos de reciclagem e logística reversa na política setorial.

O programa também aborda a avaliação do ciclo de vida, por meio dos conceitos de poço-à-roda e berço-ao-túmulo, que medem com mais justiça as emissões e pegada de carbono de todas as rotas tecnológicas e fontes energéticas, seja fóssil, renovável ou eletricidade. Para Martins essas políticas são um modelo que deveria ser adotado por outros setores da economia brasileira.

AVANÇOS

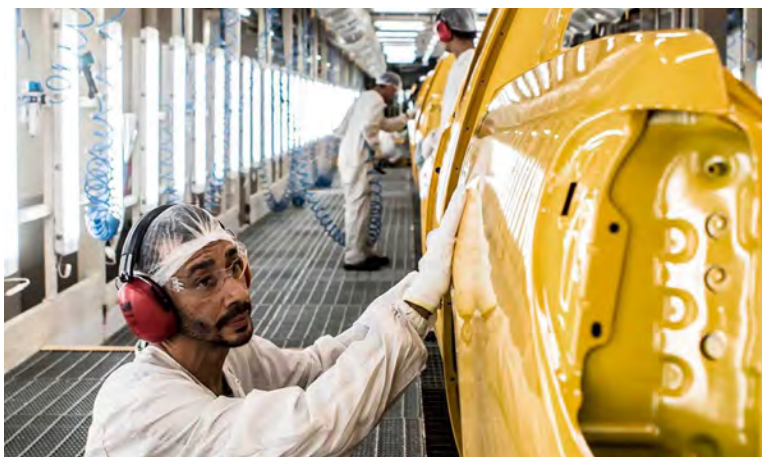
Para Gábor Deák, diretor de tecnologia e sustentabilidade do Sindipeças, a indústria automotiva brasileira mostrou força após a crise de 2008, atingindo o pico de produção em 2013. Ele reitera que as políticas industriais evoluíram do Inovar-Auto, que priorizou o conteúdo local, para o Rota 2030, mais colaborativo e dedicado ao desenvolvimento tecnológico e à eficiência energética.

Marcus Vinícius Aguiar, presidente da AEA, Associação Brasileira de Engenharia Automotiva, ressalta a importância das políticas industriais para a evolução do

MERCEDES-BENZ
Em quase 70 anos de produção nacional, inclusive de motores, a fabricante de caminhões e ônibus modernizou diversas vezes a fábrica de São Bernardo do Campo, SP



Divulgação/MB



Divulgação/HPE

HPE/ MITSUBISHI
Das poucas montadoras de capital nacional a sobreviver no País, a HPE produz sob licença modelos da marca japonesa em Catalão, GO, desde 1998

produto nacional: "Tivemos uma melhoria de 12% a 15% na eficiência energética em cada programa, uma situação sem similar em nenhum outro país do mundo, além de avanços significativos em segurança. Com esses programas o patamar dos veículos com desenvolvimento nacional foi elevado, algo que é muito importante".

As políticas industriais trouxeram benefícios significativos, incluindo economia de combustível e redução de CO₂, beneficiando a saúde e o meio ambiente, destaca Murilo Briganti, COO da Bright Consulting. Ele observa melhorias pontuais a cada programa e, principalmente, estímulos ao investimento.

Segundo calculam os fabricantes de veículos reunidos na Anfavea e os fornecedores de componentes representados pelo Sindipeças, o Mover estimula investimentos da cadeia produtiva nacional que superam os R\$ 180 bilhões até a virada para a próxima década, o que efetivamente deverá induzir a aumentos da produção.

LENTA RECUPERAÇÃO

Desde 2011 políticas setoriais vêm guiando os passos do setor automotivo no Brasil mas, até o momento, não foram capazes de compensar toda a redução observada nos volumes de produção, que voltaram a crescer nos últimos anos, mas em ritmo bastante inferior ao verificado até o recorde de 2013, de 3,7 milhões de unidades produzidas.

Após atingir o recorde a produção automotiva no Brasil entrou em declínio devido à crise econômica iniciada em 2014, passando por recuperação gradual de 2016 até 2019. No entanto, eventos globais e locais, como a pandemia de covid-19, em 2020, que causou paralisações de fábricas e queda na demanda, e a escassez mundial de chips em 2021 e 2022, que limitou a produtividade com novas paralisações de linhas, não permitiram que a produção de veículos no País deslanchasse como antes.

A recuperação do setor tem sido lenta e desafiadora até 2024, enfrentando fatores como instabilidade econômica, juros altos, inflação, problemas na cadeia de suprimentos e, mais recentemente, uma crescente competição com veículos importados da China.

Diante do cenário adverso alguns fabricantes decidiram encerrar suas atividades produtivas no País. A Mercedes-Benz fechou a fábrica de automóveis de baixos volumes em Itapetininga no fim de 2020 e, em 2021, vendeu a unidade para o grupo chinês GWM.

A bomba maior explodiu em janeiro de 2021, quando o mercado foi surpreendido pelo anúncio de encerramento das atividades industriais da Ford, após mais de 100 anos ininterruptos de produção. Em 2019 a empresa já tinha anunciado o fechamento da histórica fábrica do Taboão, em São Bernardo do Campo, SP, onde ainda eram produzidos os seus cami-

HYUNDAI
Atraída pelo expressivo crescimento do mercado brasileiro a coreana decidiu abrir fábrica própria em Piracicaba, SP, em 2012: produção acelerada desde o primeiro ano.



Divulgação/Hyundai



Divulgação/Honda

HONDA

A japonesa produz seus carros no Brasil desde 1997, primeiro em Sumaré, SP, mas em 2019 decidiu abrir outra linha de produção nacional, em Itirapina, SP, que estava pronta e ficou fechada por três anos

nhões. Segundo a companhia a decisão foi embasada na baixa rentabilidade e nos prejuízos das operações locais, sendo mais vantajoso reduzir volumes e permanecer no mercado brasileiro como importadora.

George Rugitsky, diretor de economia da Abipeças e do Sindipeças, resume os desafios estruturais e históricos que impediram o desenvolvimento pleno da indústria automotiva brasileira: "A falta de industrialização, mantendo dependência de setores como mineração e agro-negócio, alta inflação e juros elevados que prejudicam a economia, recessões, perda de empregos e ausência de investimentos devido a políticas inadequadas, dependência de importações de kits e protecionismo que dificultam o desenvolvimento da produção local, pouca participação em cadeias globais, essencial para o crescimento do setor, e macroeconomia instável causada por juros altos e desequilíbrios fiscais, tornando as políticas industriais insuficientes para resolver esses problemas".

DUAS VETERANAS NO TOPO

Apesar de toda a concorrência são os fabricantes com mais tempo de casa, no caso o Brasil, que mantêm a liderança de produção. A Volkswagen sozinha já produziu quase 26 milhões de veículos no País, um quarto dos mais de 100 milhões fabricados desde a nacionalização, em 1957. A GM, com 100 anos de operação, já

soma 20 milhões. E a Stellantis, somando quase cinquenta anos de história de tudo que já foi feito por Fiat, Jeep, Peugeot, Citroën e Ram, contabiliza outros 20 milhões. Portanto só estas três foram responsáveis por algo como 65% de todos os veículos já fabricados em solo brasileiro.

A campeã de produção no País, a Volkswagen, desde 2011 soma investimentos de mais de R\$ 30 bilhões em suas fábricas e produtos, para contar só uma parte dos aportes feitos ao longo de mais de setenta anos de história produtiva no País. Atualmente a empresa investe R\$ 20 bilhões na região América do Sul e acaba de ampliar sua ofensiva de dezessete para 21 lançamentos até 2028, com destaque para a breve chegada dos híbridos.

"É uma grande honra ser a grande protagonista do marco de 100 milhões de veículos produzidos pelo setor automotivo brasileiro. Deste total mais de um quarto são modelos Volkswagen, com mais de 25,9 milhões de unidades produzidas", celebra Ciro Possobom, presidente da Volkswagen do Brasil. "É uma história de sucesso que conta com o trabalho e paixão de mais de 200 mil colaboradores em 72 anos."

"Com a Fiat somos referência em liderança e inovação, prestes a completar 50 anos no Brasil com a produção no Polo Automotivo de Betim [MG], que já ultrapassou 18 milhões de veículos produzidos", afirma Emanuele Cappellano, presidente da Stellantis para América do Sul.

NISSAN

Depois de montar seus veículos no Brasil, desde 2002, na planta da sócia Renault, no Paraná, a empresa inaugurou fábrica própria em 2014, em Resende, RJ



Divulgação/Nissan

Outro marco do grupo foi a produção de quase 2 milhões de veículos no Polo Automotivo Stellantis de Goiana, PE, que acaba de completar uma década de operação: "A competência da equipe brasileira permitiu projetar, desenvolver e fabricar, pela primeira vez fora da América do Norte, veículos das marcas Jeep e Ram, o Commander e a Rampage".

E a fábrica de Porto Real, RJ, incorporada à Stellantis após a fusão da FCA com a PSA, completa 25 anos em 2026 e alcançou, em 2025, a marca de 1 milhão de Citroën produzidos, número que sobe para 1,8 milhão se forem somados os Peugeot produzidos lá até 2023.

Durante o ciclo do Inovar-Auto foram investidos R\$ 22 bilhões na instalação da fábrica de Goiana e na modernização e ampliação de Betim e de Porto Real, além do desenvolvimento de novos produtos.

Na fase Rota 2030, de 2018 a 2023, foram destinados R\$ 16 bilhões para criação de laboratórios, instalações de P&D, centros de design e segurança e virtual. Com o programa Mover a Stellantis anunciou um ciclo recorde de R\$ 30 bilhões de 2025 a 2030, o maior já feito por um

fabricante de veículos no País, visando lançar quarenta novos produtos e oito powertrains.

"Esta previsibilidade do Mover possibilitou o anúncio do maior ciclo de investimentos da história do setor automotivo, no desenvolvimento de tecnologias Bio-Hybrid, em soluções inovadoras de descarbonização ao longo da cadeia automotiva e na criação de novas oportunidades estratégicas de negócios."

CHINA ENTRA NO JOGO

Apesar de não ter crescido tanto quanto se esperava o mercado brasileiro ainda é um dos dez maiores do mundo e continua atraindo novos fabricantes. Os chineses são os mais recentes empreendedores da produção automotiva, juntando-se à Chery, a única que conseguiu se instalar industrialmente, após a associação com o Grupo Caoa, em 2017. Depois da pandemia uma nova revoada de carros elétricos e híbridos da China começou a desembarcar no Brasil, beneficiada pela isenção ou redução do imposto de importação sobre veículos eletrificados.

STELLANTIS GOIANA
Ainda sob gestão do Grupo Fiat/FCA, foi inaugurado em 2015, em Pernambuco, o maior polo automotivo do Nordeste, que hoje produz modelos das marcas Jepp, Fiat e Ram.



Divulgação/Stellantis



Divulgação/VW

O aumento acelerado das importações logo resultou em reclamações das empresas já instaladas que foram seguidas por promessas de produção local de mais de uma dúzia de fabricantes chineses. A GWM foi a primeira, com a compra, no fim de 2021, da fábrica da Mercedes-Benz que estava fechada em Iracemápolis, e anúncio de investimentos de R\$ 10 bilhões no Brasil em dez anos. A produção está prevista para começar este ano, mas ainda com menos de 35% de nacionalização.

A BYD também montou plano para importar e, ao mesmo tempo, prometeu participar da produção nacional de veículos por meio da compra do complexo produtivo que a Ford fechou em Camaçari, BA. Com promessa de investimento de R\$ 5,5 bilhões a BYD não aproveitou as instalações antigas da Ford, decidiu construir novas, e passados dois anos tudo que fez foi erguer um novo edifício para montar kits semidesmontados que chegam quase prontos da China, em instalações que até o fim de julho ainda não tinham começado a operar. A ideia é montar até 150 mil unidades/ano

do elétrico Dolphin Mini e dos híbridos plug-in Song Plus e King.

Várias outras fabricantes chinesas também dizem querer produzir no Brasil: GAC, Omoda Jaecoo [do Grupo Chery], SAIC/MG e Geely – esta em associação com a Renault – são as que fizeram anúncios de produção local ainda sem esclarecer nem onde ou como.

Para o presidente da AEA, Marcus Vinícius Aguiar, a indústria automotiva enfrenta um cenário desafiador com a chegada dos fabricantes da China: “O crescente volume de importações e a predominância de modelos SKD [semidesmontados a serem montados no Brasil], tem prejudicado o adensamento da cadeia produtiva local, a geração de empregos e a arrecadação de impostos, minando o controle do mercado interno”.

Para Aguiar a desindustrialização é uma preocupação latente, evidenciada pela escassez de mão-de-obra qualificada e pela intensa concorrência de mercados com práticas menos rigorosas. Há um claro apelo por políticas industriais que exijam a localização da produção de peças e componentes, seguindo modelos

VOLKSWAGEN

Em 72 anos de produção nacional a empresa alemã tornou-se a maior produtora de veículos do País, com mais de 25 milhões de unidades fabricadas em três linhas de montagem, como a de Taubaté, SP, que começou a produzir o Tera (na foto)



Divulgação/Toyota

de sucesso como o da China, para que o Brasil não apenas consuma tecnologia importada mas, também, a desenvolva e produza internamente.

O MARCO

Os mais de cem anos de história produtiva da indústria automotiva no Brasil chega a 2024 com novos desafios e uma bagagem que poucos carregam no mundo: mais de 100 milhões de veículos produzidos, 38,6 milhões deles somente nos últimos treze anos.

Mais importante do que o número em si é o conhecimento agregado que ele representa, o desenvolvimento industrial que o setor trouxe ao País nestes anos todos. Apesar de atravessar muitas intempéries ao longo de tanto tempo a indústria automotiva brasileira mais avançou do que retrocedeu, aprimorando seus produtos e processos de manufatura.

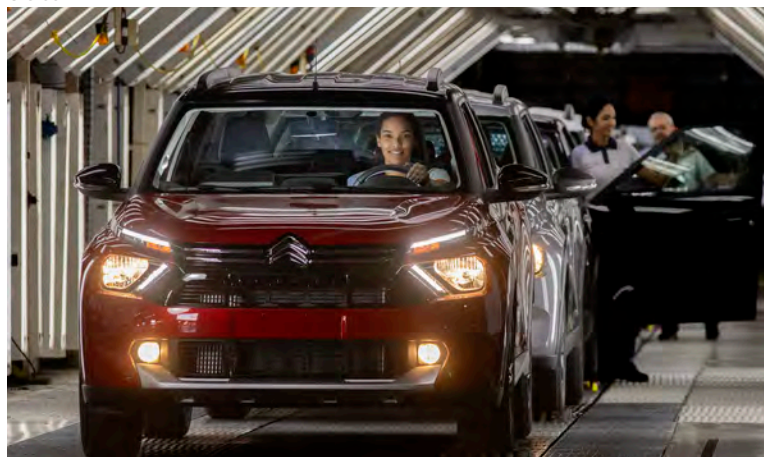
Os veículos produzidos atualmente têm mais tecnologia, segurança e eficiência energética, incluindo motores mais eficientes, maior quantidade de airbags, controle de estabilidade, assistentes de direção e sistemas de conectividade, além de uma crescente participação de veículos elétricos e híbridos.

Paralelamente as fábricas vêm investindo em automação e robótica e entraram para a era da Indústria 4.0, com linhas de montagem mais modernas e digitalizadas, visando a aumentar a precisão, eficiência e segurança na produção, com

TOYOTA

Empresa produz no País desde 1958 mas só em 1998 acelerou e abriu a fábrica de Indaiatuba, SP, e em 2012 inaugurou mais uma, em Sorocaba, SP (na foto), que hoje trabalha no topo da capacidade.

STELLANTIS PORTO REAL
A PSA Peugeot Citroën abriu sua primeira fábrica no Brasil em 2001: após fusão com FCA, em 2021, a planta passou a integrar a rede de produção do grupo no País para produzir modelos da marca Citroën.



Divulgação/Stellantis

padrões globais de qualidade.

A globalização trouxe vantagens como a importação de peças mais baratas e tecnologia internacional, reduzindo a defasagem tecnológica do Brasil. A entrada de veículos globais e de marcas de luxo acelerou a evolução tecnológica, especialmente em segurança.

São muitas as evoluções e revoluções vividas pelo setor mas, não obstante, o País perdeu relevância no desenvolvimento local devido à centralização de decisões em matrizes estrangeiras e à consequente diminuição de importância da engenharia nacional, com menos investimentos em projetos regionais.

A eletrificação ganhou impulso com modelos híbridos e elétricos importados, mas sua nacionalização e popularização é prejudicada por falta de incentivos para compensar preços ainda muito altos, ausência de produção nacional de baterias e infraestrutura incipiente. A transição para veículos elétricos obriga montadoras a repensar seus modelos de negócio, oferecendo soluções de software, conectividade e serviços energéticos, além de demandar novos insumos específicos como lítio e cobalto.

Os desafios são muitos, mas nunca foram poucos, e foi encarando todos eles que a indústria superou os 100 milhões de veículos produzidos. É hora de comemorar, mas sem deixar de pensar o futuro – como fizeram os bravos fundadores do mais vigoroso setor industrial do País. ■

A ABG atua na
produção de
polímeros

Grupo ABG marca presença nos principais lançamentos de 2025

O Grupo ABG atua no segmento automotivo com soluções que representam um portfólio completo para atender a diversas indústrias, especialmente a automotiva. O rol de produtos da companhia inclui rodas em alumínio, estruturas de bancos, conjuntos de aço estampados e soldados, peças técnicas em alumínio injetado, peças em polímeros injetadas e sopradas, peças usinadas, conjuntos montados, peças eletrônicas para motores e extintores de incêndios.

Com uma abrangência ímpar no mercado OEM, a companhia atende aos principais mercados de montadoras e sistemistas, tanto para veículos leves como comerciais, ônibus e pesados, assim como equipamentos de construção, agrícolas e até em-

Vários novos modelos lançados pela indústria automotiva brasileira neste ano incluem autopeças produzidas pelas subsidiárias do Grupo, o que realça a liderança, a confiança e a expressão que a empresa possui no segmento OEM



pilhadeiras. Levando em consideração modelos novos e reestilizações, são aguardados mais de 50 lançamentos entre julho e dezembro de 2025, dos quais muitos deles terão produtos feitos pela ABG.

Ao anunciar cinco lançamentos de uma só vez, a Chevrolet destacou a nova Tracker, que conta com a participação da Neo Rodas (empresa do Grupo ABG especializada em rodas de alumínio) e Neo Polímeros (unidade voltada a soluções plásticas para indústria automotiva). Entre as reestilizações da Fiat, estão o Cronos, Pulse e Fastback. Ambos

contam com rodas desenvolvidas e fornecidas com exclusividade pela Neo Rodas, bem como as versões Abarth de Pulse e Fastback.

Previsto para novembro, um dos lançamentos da montadora japonesa Honda é o New WR-V que, além de contar com peças Neo Polímeros, também recebe peças desenvolvidas pela Neo Parts – braço do Grupo ABG destinado a injetados em alumínio por alta pressão e usinados. A Renault trará, neste semestre, o seu novo SUV médio, o Boreal, outro modelo a contar com soluções Neo Polímeros. E o Yaris Cross é o SUV compacto da Toyota com motor híbrido, que também recebe peças fornecidas por Neo Rodas e Neo Polímeros.

Ainda no final do primeiro semestre, o grande lançamento da Volkswagen, o Tera, repercutiu enormemente como sucesso comercial. O carro também é um dos modelos que mais tem participação de unidades do Grupo ABG: além da participação de peças em alumínio Neo Rodas e plásticas Neo Polímeros, ele conta com controles eletrônicos de aceleração, popularmente conhecidos como corpo de borboleta ou ETC, produzidos com exclusividade pela Neo PWT. Além do Tera, T-Cross Extreme, Nivus GTS e Taos são equipados com rodas de alumínio da Neo Rodas. A lista é longa. A ABG também está presente nos novos Nissan Kicks e Hyundai Creta.

“Nosso compromisso é atender profundamente as necessidades dos nossos clientes e trazer a eles a melhor solução”, destaca o presidente do Grupo ABG, Alexandre Abage. “Por isso, temos como pilares do nosso crescimento sustentável a alta capacidade produtiva das nossas unidades, o crescimento acima do mercado e a excelência da nossa gestão operacional, entre outros valores. A cada ano, ampliamos nossa presença no mercado, firmando novas parcerias e participando ainda mais dos novos lançamentos da indústria”, reafirmou.



Fotos: Divulgação/GM

Cinco novos Chevrolet, com rendição à China

GM mostra de uma só vez os cinco lançamentos prometidos para este ano de seu centenário no Brasil. Plano inclui dois elétricos importados de sócio chinês.

Por André Barros

De uma só vez, no início de julho, a General Motors anunciou e mostrou os cinco lançamentos de modelos Chevrolet prometidos para este ano de seu centenário no Brasil. Em evento para imprensa e concessionários na Capital paulista, sem grandes mistérios, foram apresentadas as versões renovadas do SUV Tracker, do hatch Onix e seu derivado sedã Onix Plus, bem como os SUVs 100% elétricos Spark e Captiva EV, os dois importados da China, onde são fabricados pela joint venture SAIC-GM-Wuling.

No mercado chinês Spark e Captiva atendem respectivamente pelos nomes de Baojun Yep e Wuling Starlight S, mas

já saem de lá para o Brasil – e outros mercados como o México – com o emblema da Chevrolet na grade dianteira. Embora já tenha desembarcado um lote do modelo no País, o Captiva deverá chegar às concessionárias só no último trimestre do ano e ainda não teve preço divulgado. Já o Spark entrou em pré-venda no início de julho por R\$ 160 mil e as primeiras entregas serão feitas a partir de agosto.

O Spark, que já havia sido apresentado na festa do centenário da GM, no início do ano, mira competir com o BYD Dolphin: tem espaço para apenas quatro ocupantes, é movimentado por um motor elétrico de 101 cv e 180 Nm de torque, alimentado por bateria de 42 kWh que,



pelo ciclo do Inmetro, garante autonomia de 258 quilômetros. Como atrativo diferencial para um carro desta categoria, o SUV compacto traz de série pacote de equipamentos recheado, incluindo um conjunto de ADAS, sistemas avançados de assistência ao motorista.

RENDIÇÃO À CHINA

Os dois veículos chineses elétricos que serão vendidos no mercado brasileiro com o emblema Chevrolet, para Santiago Chamorro, presidente da GM América do Sul, seriam perfeitos para produção em alguma fábrica local da empresa: "É um SUV B e um SUV C, dois segmentos bem aquecidos do mercado". O que não bate é a atual condição de custos e fornecedores para a fabricação no Brasil: "Os chineses têm custo muito inferior ao nosso e mesmo

com os 25% de imposto de importação [atualmente aplicados para veículos elétricos importados] compensa mais trazer importado de lá".

Chamorro disse que a competitividade chinesa é justificada por dois fatores, a começar pela larga escala de produção: "As fábricas de lá podem produzir 45 milhões de veículos por ano. As nossas, 4 milhões. Eles produzem 1 bilhão de toneladas de aço por ano, em boa parte com minério de ferro exportado do Brasil. As siderúrgicas brasileiras produzem pouco mais de 30 milhões de toneladas", compara.

O outro fator, segundo ele, são os subsídios que as fabricantes chinesas têm e que, no Brasil, é justamente o oposto, com uma pesada carga tributária. O presidente da GM América do Sul disse que a Anfavea prepara um estudo para apresentar estes fatores ao governo e debater, em conjunto, medidas para uma "verdadeira política industrial".

"Os mais de R\$ 130 bilhões em investimentos anunciados recentemente pela indústria estão em risco com os carros chineses chegando tão facilmente ao nosso mercado", justifica.

Então por que a GM importa os carros elétricos da China? A resposta, segundo o executivo, está no ditado "se não consegue vencer o inimigo, junte-se a ele". Mas ele deixa claro que a sua vontade é reforçar a industrialização, trazendo veículos tecnológicos como o Spark e a Captiva para as fábricas locais: "Meu sonho é poder produzir esses veículos

Os dois elétricos importados de sociedade da GM na China: Spark e Captiva EV desembarcam no Brasil com o emblema Chevrolet na grade.





aqui. O Brasil possui fonte de energia limpa, é perfeito para o carro elétrico. Mas precisamos resolver a equação".

FÔLEGO AOS CONCESSIONÁRIOS

Apesar dos importados elétricos da China gerarem mais barulho, os veículos nacionais eram os mais aguardados pela rede de concessionários, que há tempos têm poucas novidades para atrair clientes. As vendas da Chevrolet caíram 15% no primeiro semestre, para cerca de 120 mil unidades, e a expectativa é de, ao menos, reverter parte deste desempenho até dezembro com as novidades.

Os cinco lançamentos simultâneos, considerados por Chamorro "a maior ofensiva de produtos da história da Chevrolet no Brasil", até podem ajudar a reverter os números negativos, mas esta não é a grande preocupação do presidente: "Participação de mercado é a estatística da vaidade, não paga a conta no fim. O mercado brasileiro é complicado, é difícil combinar bom resultado comercial com o financeiro".

Para melhorar a atratividade de seus modelos nacionais a GM adicionou mais tecnologia e itens de série, como faróis full-LED, painel digital integrado ao multimídia, wi-fi nativo e chave presencial. A estratégia tenta compensar o preço do Onix 2026, que parte de R\$ 103 mil, acima de seus concorrentes, como Volkswagen Polo e Hyundai HB20.

"O brasileiro quer carro com tecnologia, segurança e qualidade", justificou Chamor-

ro. Mas houve a preocupação em adequar o modelo aos requisitos do programa do Carro Sustentável, para obter descontos e até isenção de IPI. "Nossa engenharia trabalhou para que o Onix se enquadrasse. Ele perdeu 1 cavalo de potência, algo que nossos consumidores não sentirão falta".

Os dois campeões de vendas da GM, Onix e Onix Plus, produzidos em Gravataí, RS, chegam às concessionárias até agosto, e o Tracker fabricado em São Caetano do Sul, SP, já está na rede. Todos os produtos nacionais já tem preços divulgados e os pedidos estão abertos.

TRACKER

O SUV compacto nacional da GM foi o primeiro a chegar nas concessionárias. O Tracker ganhou uma nova identidade visual frontal, agora alinhada ao desenho global dos SUVs Chevrolet. O conjunto de iluminação bipartido, com a luz de condução diurna DLR em cima e os faróis de LED em baixo, se junta à grade, para-choque, rodas e lanternas reestilizadas.

Internamente o modelo ganhou banco com espumas de diferentes densidades e superfície acolchoada, bem como quadro de instrumentos integrado com a central multimídia, em uma superfície de 11 polegadas. O motor turboflex foi recalibrado já visando as regras do IPI verde, segundo a GM. São duas opções: 1.0 de 116 cv e 1.2 de 135 cv, ambos acoplados a câmbio automático.

São cinco versões com preços que começam em R\$ 120 mil e passam dos R\$

As renovações de modelos mais esperadas pelos concessionários: Tracker e Onix 2026 já estão nas lojas.

190 mil: Tracker AT [R\$ 119 mil 990], LT [R\$ 154 mil 090], LTZ [R\$ 169 mil 490], Premier [R\$ 189 mil 590] e RS [R\$ 190 mil 590].

ONIX HATCH E SEDÃ

Logo depois do Tracker chegam às concessionárias Chevrolet os seus campeões de volume renovados, o Onix hatch e o sedã Onix Plus. Para apoiar o lançamento a fábrica de Gravataí voltou a operar em dois turnos desde 22 de julho, quando foi encerrado o layoff iniciado em abril.

Agora os dois modelos têm faróis full LED de série em uma dianteira toda nova – para-choque frontal e grades foram redesenhadas. Apesar de ser a parte que mais chama a atenção é no interior que estão as principais novidades, com a introdução da tela integrada ao quadro de instrumentos como uma só peça, um padrão igual ao adotado no Tracker e outros modelos Chevrolet no País. O sistema de ar-condicionado foi otimizado com auxílio

de softwares de inteligência artificial. Todas as versões têm mais itens de série, como wi-fi nativo e chave presencial.

São duas opções de motores flex, 1.0 aspirado e 1.0 turbo, que ficaram mais econômicas: segundo a GM o Onix agora consegue autonomia de até 17,7 km/l com gasolina na estrada.

Os preços das seis versões do Onix hatch variam de 103 mil a pouco mais de R\$ 130 mil: 1.0 MT [R\$ 102 mil 990], 1.0 Turbo MT [R\$ 107 mil 290], 1.0 AT [R\$ 112 mil 290], LT Turbo AT [R\$ 118 mil 290], LTZ Turbo AT [R\$ 123 mil 490], Premier Turbo AT [R\$ 129 mil 190] e RS Turbo AT [R\$ 130 mil 190].

As seis versões do sedã Onix Plus partem de quase R\$ 107 mil e passam de R\$ 136 mil: 1.0 MT [R\$ 106 mil 790], 1.0 Turbo MT [R\$ 113 mil 990], 1.0 AT [R\$ 118 mil 990], LT Turbo AT [R\$ 123 mil 790], LTZ Turbo AT [R\$ 129 mil 990], Premier Turbo AT [R\$ 136 mil 490]. ■

brose
Excellence in Mechatronics



**Abrir as portas para o futuro
é o nosso propósito**

**A Brose é líder de mercado em sistemas
de porta, com uma excelência que não se
vê, mas se sente.**

**Celebramos mais um lançamento de
sucesso e temos orgulho da sólida
parceria que construímos com a Nissan.**



brose.com

Novo capítulo da Nissan no Brasil



Gonzalo Ibarzábal
apresenta o Novo Nissan
Kicks: expectativa de
aumentar a fatia de
mercado no Brasil.

O Novo Kicks chega nove anos depois do último grande lançamento da marca no mercado brasileiro, justamente a geração antiga do SUV – que segue em linha, de agora em diante como Kicks Play.

Por André Barros

Se o Kicks foi, há nove anos, quando os Jogos Olímpicos transformaram a vida do Rio de Janeiro, o lançamento mais importante da Nissan no mercado brasileiro até então e representou importante marco em sua história, o Novo Kicks, que chegou às concessionárias no início de julho, pode ser considerado o lançamento mais importante desde... o antigo Kicks.

Olhando para trás, após quase uma década de ausência de novos produtos nacionais da Nissan, compreende-se porque a empresa pouco avançou no mercado brasileiro. Chegou a ocupar a nona e por vezes a oitava posição do ranking de veículos leves, beneficiada pela decisão da Ford de tornar-se importadora, e no primeiro semestre deste ano ficou com a décima colocação, agora superada

pela BYD, que por ora só importa veículos eletrificados da China.

A participação de mercado da Nissan oscila na casa dos 3%, por vezes batendo nos 4%. O portfólio, que à época do lançamento do Kicks oferecia um hatch compacto de volume, o March, e o pequeno mas espaçoso sedã Versa, todos os três produzidos em Resende, RJ, hoje é formado essencialmente por importações do México de Versa e Sentra, além da picape Frontier que vem da Argentina – e que também será mexicana em 2026. A esta linha de produtos agora se somam as duas gerações do Kicks na fábrica brasileira.

Ainda assim o Kicks antigo, agora chamado de Kicks Play, mostrou resiliência e força no mercado nacional. No ano passado, com apenas uma reestilização em nove anos, feita em 2021, bateu seu recorde de vendas, somando 60,5 mil emplacamentos, 19% acima do resultado de 2023.

Com a chegada da nova geração o plano é retomar a trajetória ascendente. O pacote de R\$ 2,8 bilhões de investimentos na operação brasileira, anunciado em 2023 ainda antes da publicação do Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, prevê ainda mais um SUV para Resende, este com ambições ainda maiores. Mas é o Novo Kicks que abre este novo capítulo da Nissan do Brasil.

ESPERANÇA NO MERCADO BRASILEIRO

Dentro da Nissan global o Brasil é um oásis. Enquanto se fala em reestruturação com fechamento de fábricas, demissões e congelamento de investimentos por aqui o ciclo de R\$ 2,8 bilhões está garantido, assim como a produção de mais um novo modelo, e a expectativa é a de aumentar a produção de Resende.

A fábrica foi modernizada para receber os dois SUVs, o Novo Kicks e o modelo inédito, o que indica confiança da companhia em se manter ativa por mais alguns anos. Quatrocentos trabalhadores foram contratados inicialmente e o ritmo de produção será ampliado de 24 para 32 veículos por dia, um avanço de 33%, segundo o presidente para o Brasil, Gonzalo Ibarzábal.

O executivo justifica a confiança: "O Brasil é o mercado em que nós temos oportunidade de crescimento: é um mercado ascendente, e são poucos os mercados globais em alta, e nós temos uma participação ainda baixa, ano passado fechamos em 3,5%. Então temos oportunidade para ir além".

O primeiro objetivo, segundo Ibarzábal, é bater novamente a marca de 100 mil unidades vendidas no Brasil. A expectativa é a de que esta meta possa ser alcançada ainda em 2025, embora o cenário esteja desfavorável – no primeiro semestre as vendas da Nissan caíram 16,7%, para pouco mais de 35 mil unidades.

Superada a barreira dos seis dígitos a Nissan procurará obter um novo recorde de vendas – o antigo vem de lá atrás, 2012, quando 104,8 mil unidades foram emplacadas, ainda com o March no portfólio. E mais adiante existe uma meta maior estabelecida: 7% de participação.

"Não será nos próximos meses, tomará algum tempo e não será apenas com estes produtos, teremos novidades no futuro."

EXPORTAÇÃO E NOVO SUV

A chegada do novo SUV, ainda mantido sob mistério, será o início do passo seguinte. A Nissan não forneceu pormenores a respeito de seu porte, mas especula-se que será menor – é um veículo inédito, sem produção em qualquer outra fábrica Nissan no mundo.

Como a produção está prevista somente para Resende a Nissan do Brasil será responsável por abastecer mais de vinte mercados da América Latina, incluindo o México, e, quem sabe, cruzar o Oceano Atlântico: "É a comprovação do quanto a Nissan acredita na qualidade que temos em nossa fábrica local".

O Novo Kicks seguirá o destino de exportação de sua antiga carroceria, o Kicks Play: a fábrica brasileira abastecerá apenas Paraguai e Argentina, o resto será suprido pelo México. O primeiro destino já está sendo atendido e as primeiras unidades desembarcaram no mercado paraguaio em meados de julho. ■

Christian Meunier,
chairman da Nissan
nas Américas, no
lançamento do Novo
Kicks: investimentos
mantidos no Brasil,
"nada muda".



Brasil passa ao largo da reestruturação mundial

Enquanto a ordem é cortar custos e fechar fábricas no mundo, a operação brasileira da Nissan segue com investimentos confirmados e esperança de contribuir para a recuperação da companhia

Por André Barros

Cortar custos fixos e variáveis, reduzir o tamanho da operação: "É voltar para o básico", disse Christian Meunier, chairman da Nissan Américas, sobre o plano de reestruturação Re:Nissan, anunciado semanas antes de sua viagem ao Brasil, onde participou do lançamento do Novo Kicks, em meados de junho.

Divulgado no fim de maio, após a Nissan reportar prejuízo de R\$ 4,5 bilhões no último ano fiscal terminado em março, o Re:Nissan prevê o fechamento de sete fábricas e o corte de 20 mil postos de trabalho ao redor do mundo. Na divisão comandada por Meunier, a Américas, o objetivo é reduzir em US\$ 1 bilhão os cus-

tos fixos e em outro R\$ 1 bilhão os custos variáveis no atual ano fiscal.

O encerramento da operação fabril na Argentina, em fábrica que dividia com a Renault em Córdoba, com a transferência para o México da produção da picape Frontier, e o fechamento do escritório no Rio de Janeiro, RJ, são dois exemplos de cortes de custos fixos na América do Sul. Meunier não entrou em pormenores mas as ações mais robustas deverão ocorrer na América do Norte, onde a operação é maior e existe gordura para ser queimada.

Porque no Brasil, segundo o próprio chairman, a situação é diferente. O investimento de R\$ 2,8 bilhões previsto até o fim do atual ano fiscal está confirmado, bem como a produção de dois novos SUVs na fábrica de Resende, RJ – o primeiro deles o Novo Kicks.

"Eu acho que o Brasil terá um papel muito importante e estamos comprometidos com a operação de Resende. O desempenho aqui está bom, no México estamos indo bem e na América do Norte estamos em recuperação."

PRINCIPAL DIVISÃO DA NISSAN

Meunier retornou à Nissan após quase cinco anos na Stellantis, em que chegou ao posto de CEO global da Jeep e integrante do Comitê Executivo. Antes foram dezessete anos na companhia japonesa, incluindo uma passagem pelo Brasil, de 2010 a 2012, na qual liderou a construção da fábrica de Resende, onde é produzido o novo modelo lançado no mercado nacional.

A Américas é a principal divisão global da Nissan, apesar de sua sede e muitas das atenções estarem no Japão. O braço comandado por Meunier é responsável por 45% das vendas no mundo, somando de 1,4 milhão a 1,5 milhão de unidades, e porcentual ainda maior em receitas, por causa do maior ticket médio dos veículos comercializados, especialmente nos Estados Unidos.

No México a Nissan é a maior fabricante de veículos, líder de vendas e, como destacou Meunier, a que mais vende naquele

mercado os veículos produzidos no próprio país. No Brasil, onde detém em torno de 3,5% das vendas, o objetivo é dobrar a participação – e, por isto, aqui é o mercado com maior potencial de crescimento.

Como ambos os mercados estão bem o principal foco se concentra nos Estados Unidos: "Nós nunca perdemos o engajamento dos nossos revendedores na América do Sul, mas perdemos na América do Norte. A boa notícia é que os concessionários estão envolvidos com a Nissan novamente e eu estou muito confiante. Nós somos rápidos e sairemos rapidamente desta situação".

Questionado a respeito das tarifas aplicadas pelo presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, Meunier minimizou e brincou: "Sou bem treinado em tarifas porque já estive no Brasil".

Segundo ele os planos permanecem, por ora, inalterados: segue a produção do atual portfólio no México e nos Estados Unidos, onde as fábricas entregam veículos de maior valor agregado – algo que pode, inclusive, ser positivo para engordar as margens.

"Não estamos movimentando carros de uma fábrica para a outra. É algo que leva tempo, até dois anos, para transferir todo o equipamento. Não vamos mexer nisso e nem reduzir a produção no México, que tem carros menores em linha."

E no Brasil?: "Nada muda. Completamente sem efeitos". ■

O Novo Kicks já lançado no Brasil: expectativa de aumento de volumes e receitas.



De cara 2 mil unidades vendidas em um dia



Em ação especial as mais de duzentas concessionárias Nissan no Brasil abriram as portas ao mesmo tempo, na noite de 3 de julho, para marcar o início das vendas do Novo Kicks. Mesmo com preços acima dos R\$ 160 mil, o desempenho surpreendeu.

Por André Barros

Na noite de 3 de julho as mais de duzentas concessionárias Nissan espalhadas pelo País abriram as suas portas simultaneamente para iniciar as vendas do mais importante lançamento da marca na última década, o Novo Kicks. Além de apresentar presencialmente o SUV produzido em Resende, RJ, os revendedores promoveram test drives e ações especiais para os clientes.

Pelo preço do carro, que parte de R\$ 160 mil e chega a quase R\$ 200 mil, o resultado surpreendeu a própria Nissan: na primeira noite 2 mil 252 unidades foram negociadas. Quem se antecipou e fez a pré-reserva da versão Platinum do Kicks ainda conseguiu vantagens exclusivas, como valorização do carro usado, pontos no programa Azul Fidelidade e financiamento com taxa zero em dezoito meses.

Nada mal para uma marca que, em junho, emplacou 5 mil 180 veículos, volume que a deixou na décima posição do ranking brasileiro de vendas. E a expectativa de Ricardo Bianchi, diretor de vendas e desenvolvimento de rede da Nissan do Brasil, é a de que o volume do novo SUV seja completamente adicional aos produtos vendidos antes de sua chegada: "Com o Novo Kicks passaremos a competir em todos os subsegmentos do segmento de SUVs B", disse, ao destacar que esta faixa representa 27% das vendas de veículos leves no mercado brasileiro. A Nissan passa a buscar atrair a atenção de consumidores de SUVs dispostos a desembolsar de R\$ 117 mil 990, preço inicial do Kicks Play – a versão antiga do modelo que segue em linha –, a R\$ 199 mil 990, valor da versão topo de linha do Novo Kicks.

CONCORRÊNCIA ACIRRADA

Quase todos os últimos principais lançamentos de automóveis produzidos no Brasil, e desenvolvidos do zero para o mercado local, foram SUVs. Renault Kardian, Citroën Basalt, Volkswagen Tera e, agora, o Nissan Novo Kicks, competem na faixa de mercado dos SUVs de R\$ 100 mil a R\$ 200 mil.

Pelo porte do Novo Kicks, que cresceu com relação à geração anterior, e pelo posicionamento de seus preços, a Nissan mira nos SUVs maiores, concorrendo até os C-SUVs, como Jeep Compass, Toyota Corolla Cross, Hyundai Creta e Honda HR-V. Ele tem 4m36 de comprimento, 1m80 de largura e 2m65 de entre-eixos, dimensões superiores a todos os concorrentes. Só perde na altura, de 1m62, para o Hyundai Creta por 1 cm. O porta-malas tem 470 litros.

As duas versões mais baratas, Sense, R\$ 160 mil, e Advance, R\$ 168 mil, contemplam o que Bianchi considera o núcleo do segmento. Segundo ele são consumidores aspiracionais, que estão vindo de outros segmentos como o de sedãs ou subindo de nível dentro dos SUVs, e que priorizam design, conforto, segurança, espaço interno e custo-benefício.

Versões e preços do Novo Kicks



Todas as versões são equipadas com motor 1.0 turboflex de 125 cv e câmbio automático de dupla embreagem DCT com aletas no volante para trocas manuais

NOVO KICKS SENSE

R\$ 159 MIL 990 (PROMOCIONAL), DEPOIS R\$ 164 MIL 990

Principais itens de série: • Ar-condicionado digital • Alerta e assistente de prevenção de mudança de faixa • Controle automático de velocidade e distância ACC • Freio eletrônico com auto hold • Multimídia Nissan Connect com display 12,3 polegadas • Rodas de liga-leve de 17".

NOVO KICKS ADVANCE

R\$ 167 MIL 990

Principais itens de série: acrescenta à versão anterior • Interior com revestimentos de couro • Carregador de celular por indução • Visão 360° inteligente • Rack de teto longitudinal • Partida remota do motor.

NOVO KICKS EXCLUSIVE

R\$ 177 MIL 990

Principais itens de série: acrescenta à versão anterior • Faróis dianteiros com projetores • Rodas de liga-leve de 19" • Iluminação ambiente no painel e nas portas dianteiras • Quadro de instrumentos digital em HD de 12,3" • Limpador de para-brisa automático com sensor de chuva • Sensor de estacionamento dianteiro.

NOVO KICKS PLATINUM

R\$ 199 MIL

Principais itens de série: acrescenta à versão anterior • Teto solar panorâmico com abertura e fechamento elétrico • Assistente de centralização em faixa • Monitoramento de ponto cego com intervenção • Sistema de auxílio à condução ProPilot • Sistema premium de som BOSE com dez alto-falantes • Alerta de tráfego cruzado traseiro.

A versão Exclusive, de R\$ 178 mil, e Platinum, R\$ 200 mil, as duas no topo da tabela de preços, miram o que Bianchi chama de consumidor premium do segmento de SUVs, que faz uma compra mais emocional, quer mais tecnologia e não consegue, ainda, alcançar o C-SUV por questão de valores.

Coube ao Kicks Play ficar com os consumidores de entrada do segmento, que fazem a compra mais racional e ainda fazem as contas do custo total de posse – em resumo, não têm recursos para comprar o Novo Kicks.

PREÇO SALGADO?

O que talvez assuste em um primeiro momento o consumidor é o preço inicial do novo Kicks. O trabalho da Nissan será convencê-lo de que é um carro de outro segmento superior e que da geração anterior só restou o nome, o que é verdade. Porém, ainda que o modelo seja equipado com um motor turbodiesel, desembolsar R\$ 200 mil em um carro 1.0 é algo que deixa o brasileiro ressabiado.

Na apresentação do produto à imprensa Bianchi comparou as versões do Kicks com suas equivalentes do Honda HR-V e justificou o preço mais elevado pelo pacote de equipamentos oferecido. Na Sense, por exemplo, sem o desconto inicial, o valor dos equipamentos agregaria R\$ 12 mil ao preço, mas ele ficou apenas R\$ 8,9 mil mais caro.



Este deverá ser o argumento dos vendedores na hora de convencer o cliente mais racional. Porque, de fato, o Kicks vem bem equipado desde sua versão de entrada: tem roda de liga leve de 17 polegadas, faróis full LED, lanternas traseiras de LED, retrovisores externos em preto com regulagem elétrica e iluminação de direção, sensor crepuscular, ar-condicionado digital, sistema de ignição eletrônica, sistema multimídia Nissan Connect e um bom pacote de itens de segurança e assistência à direção.

MIX E OBJETIVOS

A Nissan faz mistério com relação ao mix esperado para seu novo modelo. O presidente para o Brasil, Gonzalo Ibarzábal, afirmou que "dependerá da demanda do mercado".

O objetivo, porém, é claro: a Nissan pretende retornar aos seis dígitos de vendas e bater a marca de 100 mil unidades emplacadas ainda em 2025, chegando perto do seu recorde no mercado brasileiro, registrado em 2012, de 104,8 mil veículos.

Será preciso um bom desempenho no segundo semestre, pois, no primeiro semestre as vendas caíram 16,7%, para cerca de 35 mil unidades. Nada que seja motivo de preocupação para Ibarzábal, que justifica o desempenho negativo do período pela preparação para o lançamento do Novo Kicks. ■



Sua ideia é
garantir o
transporte
eficiente na
cidade.



A nossa é fazer com que
isso aconteça **sem ruídos** e
zero emissões de carbono.

Com tecnologia brasileira, inovação e protagonismo, desenvolvemos a solução ideal para transformar o transporte coletivo urbano:

o Attivi Integral, Ônibus Elétrico 100% Marcopolo. Com ele, a mobilidade sustentável ganha forma, entregando robustez, eficiência e autonomia para circular nas cidades.

Conheça
mais sobre
essa solução:



Produzido
no Brasil



Zero emissões
de carbono



Autonomia de
até 250km



Silencioso
e eficiente

Marcopolo
ATTIVI

A energia
da inovação
sustentável.

onibus.marcopolo.com.br
@onibusmarcopolo

Marcopolo



Imagem meramente ilustrativa. Consulte o representante da sua região para saber mais sobre os modelos e suas configurações.
Desacelere. Seu bem maior é a vida.

Da geração antiga só restou o nome



A nova geração do Kicks, construída sobre plataforma da Aliança Renault-Nissan, é totalmente diferente da anterior

Por André Barros

Ao encarar os dois Kicks disponíveis no mercado, o antigo, agora chamado Kicks Play, e o que acaba de chegar às concessionárias, a conclusão é óbvia: a não ser pelo nome são carros totalmente diferentes. Têm porte diferente, design diferente e o conjunto mecânico por baixo das chapas de aço e de plástico também é todo novo.

De fato o novo veículo que passou a sair das linhas de montagem de Resende, RJ, em abril, só herdou o nome da antiga

geração – que também segue em produção. A começar pela plataforma CMF-B High Spec, usada pela Nissan no Juke europeu e que é herança da Aliança Renault-Nissan. O nome não lhe é estranho? Pois é a mesma que serve como base para o Kardian produzido pela Renault em São José dos Pinhais, PR, embora a Nissan diga que tenha algumas diferenças para melhor, pois a variante é mais avançada e oferece outras possibilidades tecnológicas.

As comparações com o Kardian não param por aí. O motor instalado é o mesmo 1.0 turbo, fornecido pela Horse, a divisão de motores a combustão, sistemas híbridos e transmissões do Grupo Renault. Neste caso a diferença é que o propulsor de todas as versões do Kicks é montado em Resende.

PORTE DE CATEGORIA SUPERIOR

O Novo Kicks foi posicionado em um degrau superior, tanto de porte como de preço. Ele tem 4m36 de comprimento, 1m80 de largura e 2m65 de entre-eixos, dimensões superiores a todos os concorrentes do segmento B-SUV. O carro cresceu com relação à sua geração anterior: são 55 mm a mais de comprimento, 35 mm de entre-eixos e 40 mm de largura.

Assim, ao olhar um carro do lado do outro, entende-se estarem em segmentos diferentes, apesar de ambos concorrerem com B-SUVs. Pelo porte o Novo Kicks chega mais perto dos C-SUVs, como os médios-compactos Toyota Corolla Cross e o Jeep Compass: seu entre-eixo é superior a ambos.

O design também foi concebido com esta intenção. A dianteira é imponente, o capô tem altura elevada e desenho que

denota robustez. O conjunto óptico integrado com a grade dianteira, todo em LED, traz luz diurna em filetes, que criam uma identidade visual expressiva. A traseira traz um spoiler no teto e as lanternas, também em LED, são aplicadas em uma moldura que envolve toda a tampa traseira.

Um destaque no desenho são as caixas de rodas salientes, que envolvem as inéditas rodas desenvolvidas para o novo Kicks. Nas versões Exclusive e Platinum elas são aro 19. Teto solar panorâmico é opcional e dá um ar de esportividade ao SUV.

Segundo John Sahs, chefe de design da Nissan América Latina, os designers da companhia buscaram transmitir, com o Novo Kicks, "agilidade e robustez em traços de vitalidade e energia, buscando referências apenas no segmento automotivo".

CÁPSULA DE SEGURANÇA

O Novo Kicks estreia o ProPilot, sistema de direção assistida da Nissan que alcança o nível 2 das normas SAE, o máximo permitido no mercado brasileiro. O sistema mantém o carro dentro das faixas de rolamento sem a intervenção do condutor a partir dos 32 km/h, com o LKA, assistente inteligente de centralização de



faixa que atua no volante caso o carro desgarre para os lados sem que a seta tenha sido acionada. Aliado ao ACC, controle de cruzeiro adaptativo de velocidade e distância, oferece uma sensação de carro autônomo, por manter o veículo com distância segura do da frente, podendo desacelerar, acelerar e frear.

O ProPilot é a cereja do bolo dos equipamentos de segurança presentes no SUV, que aproveitou os recursos High Spec, versão topo das plataformas CMF-B da Aliança com a Renault. O uso de materiais especiais, especialmente aços de alta resistência, garante alta rigidez torcional e a suspensão elevada absorve eventuais impactos.

No total são 23 equipamentos de segurança e conforto que dão assistência ao motorista, no que a Nissan chama de escudo de segurança, o Nissan Safety Shield. Dependendo da versão estão disponíveis para monitoramento PFCW, Alerta Avançado de Colisão Frontal, RCTA, Alerta de Tráfego Cruzado Traseiro, DAA, Alerta Inteligente de Atenção do Motorista, LDW+LDP, Alerta Inteligente e Assistente de Prevenção de Mudança de Faixa, HBA, Faróis com Ajuste Inteligente de Altura e Intensidade, TPMS, Sistema de Monitoramento de Pressão dos Pneus, AVM+MOD, Visão 360° Inteligente e Detector de Objetos em Movimento e Sensores de Estacionamento nos para-choques dianteiro e traseiro.

Foram agregados também sistemas de resposta, como os obrigatórios freios com ABS e EBD, controle eletrônico de estabilidade e tração ESC, e ainda BSWI, Monitoramento Inteligente de Ponto Cego com Intervenção, LKA, Assistente Inteligente de Centralização em Faixa, FCW/FEB, Alerta de Colisão Frontal com Assistente Inteligente de Frenagem e Detecção de Pedestre, RAEB, Assistente Inteligente de Frenagem Traseira com Detecção de Pedestres, e o ProPilot, Sistema de Auxílio à Condução Semiautônomo.

Para completar os itens que compõem o escudo de segurança o Kicks oferece seis airbags – frontais, laterais e cortina de



cabeça –, sistema Isofix para fixar cadeiras infantis, cintos de três pontos em todos os assentos com pré-tensionador também nos de trás, HSA, Sistema Inteligente de Partida em Rampa, e EPB+Auto Hold, o freio eletrônico de estacionamento.

De série em todas as versões uma inovação presente já há algum tempo em carros Nissan: o alerta de objetos no banco traseiro. É acionado ao abrir uma das portas de trás do carro: caso, ao chegar ao destino, o motorista tranque o carro sem abri-las novamente, alertas sonoros serão emitidos para avisar que algo pode ter sido esquecido lá dentro.

O INTERIOR

O entre-eixos de 2m65 garante aos ocupantes do Nissan Kicks, na frente ou atrás, bom espaço para acomodar as pernas. E conforto: os bancos traseiros contam com a tecnologia zero gravity, da Nasa, já

presente em outros carros da Nissan só nos bancos dianteiros. As espumas dotadas desta tecnologia ajudam a distribuir o peso e a pressão dos corpos dos ocupantes e contribuem para redução da fadiga, de acordo com a empresa.

Estão espalhados dezenove porta-objetos, como porta-copos nas portas e no console central grande, que acomoda garrafas de até 1 litro, no apoio de braços e um retrátil no banco traseiro. O porta-malas de 470 litros tem uma placa móvel que permite otimizar a distribuição da bagagem com espaço extra, que alinha o assoalho com a base do carro, evitando degraus e acomodando melhor as malas.

O Kicks oferece duas opções de painel: nas versões topo, Exclusive e Platinum, são duas telas de 12,3 polegadas que unem o painel de instrumentos ao sistema de infotretenimento, que pode ser sincronizado com o smartphone via Apple CarPlay e Android Auto sem fio. Nas opções de entrada, Sense e Advance, o painel de instrumentos tem 7 polegadas.

A versão topo de linha tem ainda o sistema de som Bose Personal Plus, que espalha dez alto falantes pelo carro, alguns deles instalados nos apoios de cabeça dos bancos do motorista e passageiro.

POWERTRAIN

Com tanta tecnologia embutida, seja de segurança, conforto e multimídia, o motor deu a sensação de que foi pouco. Desenvolvido pela Horse e usado também

no Renault Kardian, embora com algumas diferenças de calibração e a montagem feita em Resende em vez de São José dos Pinhais, o 1.0 turboflex de três cilindros e doze válvulas com injeção direta alcança 125 cv com etanol e 120 cv com gasolina, a 5 mil rpm, gerando 22,4 kgfm de torque a 2,5 mil rpm com etanol e 20,4 kgfm a 2 mil rpm com gasolina.

Foi o único ponto negativo do test drive feito pela reportagem por mais de 100 quilômetros em estradas do Interior paulista: embora seja econômico – faz 8,3 km/l na cidade e 9,9 km/l na estrada com etanol e 11,7 km/l na cidade e 14,3 km/l na estrada com gasolina, segundo a Nissan – a sensação é de que demora a dar força nas retomadas de aceleração, o que gera mais cautela na hora de fazer ultrapassagens.

Aliada ao motor está a transmissão de dupla embreagem DCT banhada a óleo, de novo igual ao do Renault Kardian paranaense: mas a Nissan fez questão de comparar com outro modelo seu, o icônico GT-R, que faz uso do mesmo sistema.

Mas o que chama a atenção foi a forma que a Nissan adotou para a seleção da transmissão: são os botões e-shifters, instalados no console central. As mudanças são feitas com toques nos botões D, R, N e P. É possível também trocar as marchas manualmente pelas aletas atrás do volante, em todas as versões.

A impressão ao dirigir o Nissan Kicks foi de ser um carro de porte grande, seguro, muito silencioso a bordo – a companhia investiu em materiais para evitar a transmissão de ruídos e vibrações ao interior – e a sensação é de que o carro trafega em velocidade inferior à de que mostra o velocímetro.

Trata-se de um outro carro, de porte superior ao Kicks que os brasileiros conhecem, com muito mais tecnologia e itens de conforto e segurança e, por isto, foi posicionado com preços mais altos. Talvez a herança do nome seja um ponto negativo, pois na cabeça do consumidor o Kicks é um carro mais simples e com preços menores.





Divulgação/Presidência da República

Mais automação, trabalhadores e fornecedores

Fábrica de Resende, que completou 11 anos, recebeu novos equipamentos e contratou quatrocentos empregados para produzir o Novo Kicks e outro SUV inédito da Nissan. Também foram incorporadas mais quatro empresas à cadeia local de fornecimento de componentes.

Por André Barros

No dia em que o Complexo Industrial da Nissan em Resende, RJ, completou 11 anos uma festa foi armada em suas linhas. De lá já saíam algumas unidades do principal lançamento da companhia na última década, o novo Nissan Kicks, ainda que em pré-série – e foi em sua passagem pela linha de montagem que boa parte da imprensa especializada pôde ver, pela primeira vez, o SUV de perto.

Não só os jornalistas: naquele 15 de abril o presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, fez uma visita à unidade industrial inaugurada em 2014. Ele levou uma comitiva de peso à visita: seu ministro da Fazenda, Fernando Haddad, o vice-presidente e ministro do Desenvolvimento, Geraldo Alckmin, além de mais ministros e deputados.

Foi lá, também, que Lula assinou decretos importantes de regulamentação do Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação. Decerto foi um dia que entrou para a história da indústria nacional, não só da Nissan.

A data já era histórica pela celebração do décimo-primeiro aniversário da fábrica brasileira, que marcou o início de uma nova fase no País, em projeto fomentado pelo seu então presidente também histórico, o brasileiro-francês-libanês Carlos Ghosn, hoje baseado em Beirute, Líbano, e sem qualquer envolvimento direto com a companhia que o afastou há sete anos, em trama polêmica e ainda pouco esclarecida.

Parte relevante dos R\$ 2,8 bilhões aplicados pela Nissan no Brasil até o fim do ano fiscal, que será encerrado em março do ano que vem, foi destinado a Resende. A fábrica, que nos últimos anos andava às moscas com a produção de um único modelo, o Kicks da antiga geração, agora chamado de Kicks Play, terá três veículos em produção até 2026.

MAIS TRABALHADORES E MÁQUINAS

Todas as áreas da fábrica passaram por adaptações e modernizações. Segundo a Nissan foram instalados 98 novos robôs e 29 novos AGVs, sigla para automatic guided vehicles, carrinhos autônomos guiados por fitas magnéticas no chão, que transportam peças e veículos de um local ao outro de forma automática, segura e sem fazer muito barulho. Resende passou a ter 202 desses pequenos robôs autoguiados.

Outros 1 mil 228 novos equipamentos e dispositivos foram adotados nas áreas do centro de produção, que ganhou mais automatização: só na área de solda de carrocerias o índice de automação saltou de 55% para 84%. O que não significa menos trabalhadores: na visita de Lula o presidente da Nissan América Latina, Guy Rodriguez, anunciou quatrocentas contratações, que se somam aos 2,2 mil trabalhadores já presentes na planta.

Outras novidades na fábrica são uma nova prensa, de 600 toneladas, que fará as peças menores dos novos modelos, uma nova injetora e equipamentos como corte a laser e soldagem por ultrassom na área de plásticos, novas ferramentas monitoradas para controlar o torque dos parafusos e equipamentos para fixação do turbo na linha de produção de motores, que passou

a montar o 1.0 turbodiesel que equipa o novo Kicks. A logística interna passou por reformulação e readequação, com a criação de novos espaços de armazenamento com o objetivo de agilizar a cadência produtiva.

Quando o segundo SUV estiver em linha o ritmo de produção da fábrica crescerá em torno de 33%, de 24 para 32 unidades por dia, segundo Rodriguez, alcançando produção em dois turnos plenos. E o presidente para a América Latina deixou escapar: será ainda neste ano fiscal – ou seja, até o fim de março de 2026.

NOVOS FORNECEDORES

O Novo Kicks entrou em produção com mais de 60% de nacionalização, segundo Gonzalo Ibarzábal, presidente da Nissan do Brasil: "Queremos ir além disso. Acreditamos nos fornecedores locais e quanto mais etapas de produção tivermos por aqui melhor será para o nosso negócio".

Para a produção do novo modelo quatro novos fornecedores foram adicionados ao complexo: Ficosa, Jtekt, Usiminas e Valeo. Eles montam subconjuntos próximo às linhas de montagem e se juntaram a Sanoh e Marelli, que já estavam lá. Juntos elevam o total de funcionários trabalhando em Resende para mais de 3 mil pessoas.

Outros importantes fornecedores do SUV são Faurecia, Yazaki, Yorozu, Mangels, Autometal, Autoliv, Bridgestone, Bosch, Saint-Gobain Sekurit, GKN, Trimtec, Gestamp, Brose e Autoneum. ■



Titano sobe de nível na mão Stellantis



Fotos: Divulgação/Fiat

Com produção transferida para a Argentina e trabalho da engenharia brasileira a picape melhorou e superou problemas do projeto original, que veio da chinesa Changan em acordo com a PSA/Peugeot

Por Leandro Alves, de Curvelo, MG

Em março de 2024 gerou dúvidas a estratégia da Fiat para entrar no competitivo segmento de picapes médias na América do Sul, com o lançamento da Titano montada no Uruguai. Era um projeto desenvolvido anos antes pela chinesa Changan com a PSA para produzir a Peugeot Landtrek, que acabou sendo incorporado pela Fiat após a fusão com a PSA com a FCA que deu origem à Stellantis, em 2021. A questão era: afinal, por que a marca líder de vendas na região, com sucessos originais no segmento de picapes como Strada e

Toro, para entrar em uma nova categoria arriscou utilizar um projeto pronto e um tanto ultrapassado? Não foram poucas as críticas ao motor, suspensão e interior da cabine, que denunciavam a origem da Titano.

Pois quase um ano depois a Fiat apresentou o resultado do que fez para corrigir sua rota no segmento. Sob a gestão da engenharia da Stellantis muitas alterações foram introduzidas para produzir uma picape com atributos mais adequados ao consumidor e ao ecossistema sul-americano. A mudança começou no endere-

ço: no início deste ano a Titano passou a ser produzida na fábrica do grupo em Córdoba, Argentina, deixando a linha de montagem da Nordex, no Uruguai. Na planta argentina a capacidade subiu para 45 mil unidades/ano, com projeção de destinar 50% do volume ao Brasil.

A Stellantis caprichou nesta que pode ser considerada uma nova geração da Titano: mais de trezentos engenheiros participaram de todo o desenvolvimento no Brasil, reprojetoando suspensão e ca-

bine. O resultado é um comportamento muito superior ao do modelo anterior, principalmente em conforto, robustez e capacidade off-road.

OUTRA PICAPE

Coxins projetados exclusivamente para o chassi, novas molas e amortecedores reduziram o ruído e melhoraram o conforto ao rodar em qualquer piso. Uma das reclamações sobre a primeira Titano era justamente sobre as vibrações desconfortáveis na cabine. Também foi adotado novo sistema de tração integral permanente, AWD, que permite a troca automática da tração traseira para a integral 4x4.

O motor também é outro, o Multijet 2.2 de 200 cv, 11% mais potente que o anterior. Importado da Itália este moderno propulsor diesel tem injeção direta, turbina com geometria variável e melhor tecnologia de recirculação de gases e gestão de material particulado, que atende com louvor à fase 8 da legislação Proconve para veículos leves, segundo a Stellantis.

Outra importante reclamação de clientes, a falta de força nas ultrapassagens, deixou de existir, pois a recalibração do Multijet 2.2 para o Brasil garante torque 13% maior, de 450 Nm já em 1,5 mil rpm.

A reportagem de **AutoData** avaliou a nova Titano na pista de desenvolvimento da Stellantis no Brasil, em Curvelo, MG. Rodando no autódromo e, também, em diversas situações bastante adversas – as mesmas que os clientes deste tipo de veículo costumam encontrar no trabalho em fazendas, como terrenos de pedra e terra batida, facões, subidas e descidas íngremes e até uma trilha fechada no meio da mata –, a picape chamou a atenção tanto por sua capacidade de superar os desafios como pelo conforto e o baixo nível de vibração na cabine.

Segundo a Stellantis o Multijet 2.2 diesel, acoplado a transmissão automática de oito velocidades da ZF, melhorou o consumo da Titano, que passou de 8,5 km/l para 9,9 km/l na cidade e de 9,2 km/l para 10,8 km/l na estrada, um ganho de 16% e 17%, respectivamente. A

Versões e preços da Fiat Titano 2026

TITANO ENDURANCE
R\$ 233 MIL 990

TITANO VOLCANO
R\$ 263 MIL 990

TITANO RANCH
R\$ 285 MIL 990



aceleração de 0 a 100 km/h baixou de 12,4 para 9,9 segundos, 20% melhor.

AVANÇO TECNOLÓGICO

Não bastasse a reformulação quase total no projeto original da engenharia da Changan Kaicheng F70, a Stellantis também atualizou toda a arquitetura eletrônica, a começar pelo sistema de assistência elétrica da direção. O acionamento eletrônico do freio de estacionamento veio acompanhado de freios a disco nas quatro rodas com distribuição eletrônica EBD.

Foi instalado um novo quadro de instrumentos para o motorista com uma tela digital de 7 polegadas. E uma nova interface da central multimídia, que oferece conexão muito mais eficiente e sem fio para os smartphones.

Para o condutor a tecnologia é percebida na forma de segurança ativa, com a adoção de ADAS, sistemas avançados de assistência, como piloto automático adaptativo ACC, frenagem automática de emergência e monitoramento de ponto cego.

PREÇO LIMITA EXPECTATIVA

Com todas essas melhorias os preços naturalmente subiram, com aumento médio de 10% das três versões disponíveis

que chegam às concessionárias Fiat, que agora começam em R\$ 234 mil e chegam a R\$ 286 mil no topo da gama.

Ainda assim a Fiat conseguiu ajustar preços abaixo das principais picapes médias concorrentes líderes do mercado, algo de R\$ 30 mil a R\$ 40 mil mais em conta. Combinando esta vantagem com as melhorias introduzidas esta nova geração da Titano pode fazer o cliente olhar com mais atenção para este produto que, agora, torna-se bem mais competitivo do que na sua estreia.

De acordo com Alexandre Cledes, diretor de marketing de produto da Fiat, ainda não é momento de falar em expectativa de volumes para a nova Titano, tampouco de tentar a liderança no segmento de picapes médias: "Depois dos SUVs o segmento de picapes é o que mais cresceu, 18% em 2004. Esperamos acompanhar esse crescimento".

No caso da Titano o que ele consegue afirmar agora é a expectativa de que 60% das vendas sejam na versão mais equipada, a Ranch, por causa do perfil do cliente que busca uma opção tão completa quanto o que há disponível no mercado nacional e mais competitiva em termos de preço nesta categoria. ■



Somos a maior recicladora de sucata ferrosa da América Latina.

Todos os anos, transformamos 11 milhões de toneladas de sucata em aço, o que representa 71% de todo aço produzido pela Gerdau. Para cada tonelada de sucata reciclada em nossa operação, evitamos a emissão de 1,5 toneladas de CO2 no meio ambiente*.

A Gerdau recicla sem fim e devolve para a sociedade um futuro mais sustentável.



GERDAU

O futuro se molda



*Fonte: World Steel Association



Divulgação/Renault

Boreal sobe o nível

Renault apresentou por inteiro seu novo SUV médio, pronto para encarar camadas mais altas do mercado brasileiro e dos dezessete países para onde será exportado a partir da fábrica de São José dos Pinhais

Por Leandro Alves

O Brasil integra parte importante do plano da Renault de elevar suas vendas fora da Europa. Tanto que o Boreal, o primeiro SUV premium da marca, com nova identidade global e inédita sofisticação para carros da fabricante no País, só será feito na fábrica brasileira de São José dos Pinhais, PR, e na Turquia. E a partir destes dois polos de produção o modelo será exportado para setenta países.

No início de julho a Renault fez a primeira apresentação por inteiro do Boreal, em São Paulo, SP. Devido à importância global que o carro tem o evento trouxe ao Brasil o diretor mundial de vendas da marca, Ivan Segal – já conhecido dos brasileiros, pois no País já dirigiu a Citroën e foi diretor de rede da Volkswagen. "Hoje 40% das vendas da Renault são fora da

Europa. Queremos equilibrar essa balança e os setenta mercados que receberão o Boreal a partir do ano que vem serão importantes para atingir este objetivo", disse o executivo.

Segundo Segal o Boreal produzido no Complexo Ayrton Senna será vendido em dezessete países da região a partir do ano que vem. Antes disto, no último trimestre de 2025, o novo SUV fará sua estreia global no Brasil: "O mercado brasileiro é o segundo mais importante para a Renault no mundo", ele justifica. Já a fábrica turca será responsável por abastecer Europa e Ásia com o Boreal.

O Boreal é o quarto produto do International Game Plan 2024-2027, que tem investimentos de € 3 bilhões programados no desenvolvimento e lançamento de oito veículos fora do continente europeu. O

objetivo é levar o portfólio da Renault para patamar superior, com mais produtos dos segmentos C e D, de maior rentabilidade: "Queremos dobrar o faturamento por veículo vendido fora da Europa".

Segal comemora os resultados preliminares da sua estratégia global de vendas com o crescimento de 21,1% na América Latina este ano sobre igual período de 2024. Na Coreia do Sul, com o lançamento do Grand Koleos, um dos quatro modelos da ofensiva internacional, as vendas cresceram 147%. No Marrocos, outro mercado importante para a Renault, as vendas subiram 45,5% com o lançamento do Kardian por lá. E a fabricante francesa lidera as vendas na Turquia com 11% de participação de mercado.

NÍVEL SUPERIOR

Produzido sobre plataforma RGMP, Renault Group Modular Platform, que já gerou também o Kardian, lançado no Brasil no ano passado, o Boreal tem porte vistoso e imponente com seus 4m56 de comprimento, trazendo uma nova identidade visual para os SUVs da marca francesa. O desenho da dianteira, segundo a fabricante, é inspirado no conceito Niaga-

ra, picape média-compacta apresentada ainda em 2023, que também deverá ser produzida no Complexo Ayrton Senna como uma derivação do novo SUV, sobre a mesma plataforma.

Dentre as muitas novidades do modelo, o Boreal será o primeiro carro da Renault a utilizar a tecnologia Google Automotive Service, que permite diversos comandos do veículo pela voz, além de atualizações remotas do sistema de infoentretenimento. Outra funcionalidade inédita para um SUV desta categoria é a reprodução do Google Maps ou do Waze no painel em frente ao motorista.

O cockpit do Boreal é disposto em torno de um painel duplo horizontal: a primeira tela está localizada bem à frente do motorista, com um quadro de instrumentos digital de 10 polegadas, logo ao lado se encontra outra tela de 10 polegadas do sistema multimídia central. No console encontra-se a alavanca da transmissão automática de dupla embreagem tipo e-shifter, enquanto que o volante multifunções tem botões metálicos retroiluminados.

Os bancos dianteiros elétricos têm memória de posição e massagem para o motorista. O espaço interno é generoso e os ocupantes têm à disposição porta-objetos, console central fechado e refrigerado, duas portas USB-C na frente e duas atrás, carregador por indução e ar-condicionado de dupla zona de temperatura com saídas de ar para o assento traseiro. O porta-malas é grande, com um volume de carga de 522 litros.

Segundo a Renault o Boreal tem 24 sistemas de segurança e assistência ao motorista, incluindo assistente de permanência e centralização na faixa de rodagem, controle adaptativo de velocidade e distância, o ACC, e frenagem automática de emergência.

O motor utilizado no Boreal é o 1.3 TCE turbinado com injeção direta, disponível na versão flex para o Brasil, com até 163 cv. Para aumentar a economia o carro virá equipado com sistema stop-start. O novo SUV também deverá ser o primeiro híbrido flex da Renault.





Divulgação/Mercedes-Benz

Axor ressurgue para preencher lacuna

Mercedes-Benz relança linha de modelos como extrapesado de entrada para ampliar alcance no que deverá ser seu maior mercado do mundo

Por Pedro Kutney

Para retomar um espaço de mercado no qual havia deixado de operar há quase três anos, quando encerrou a produção da linha Axor de caminhões pesados, a Mercedes-Benz decidiu lançar o... Axor. Desta vez o modelo ressurgue como opção de entrada do portfólio de extrapesados, acima de 45 toneladas de PBT, com preços de 15% a 20% menores do que as versões mais baratas do Actros,

situado no topo da tabela de preços da fabricante no País.

Segundo Jefferson Ferrarez, vice-presidente da Mercedes-Benz do Brasil responsável pela divisão de caminhões, a ideia é preencher uma lacuna que ficou aberta no portfólio quando o antigo Axor foi tirado de linha, em 2023, após dezoito anos de produção no Brasil e mais de 100 mil unidades vendidas no mercado doméstico.

O executivo relata os fatores que levaram ao relançamento: "Na época houve a transição do Euro 5 para o Euro 6 [para atender legislação de emissões], o Axor não era mais fabricado na Europa e perdemos escala global, então não valeria a pena investir na conversão do motor OM 457 para Euro 6 para utilizar só no Brasil. Decidimos então tirar o modelo de linha e pensamos que o Actros poderia ocupar este espaço, até lançamos versão com cabine mais barata, mas vimos que não foi suficiente para atender a esta faixa do mercado. Por isto decidimos reprojetar e relançar o Axor".

SOLUÇÃO BRASILEIRA

A decisão de relançar o Axor foi tomada há pouco mais de dois anos, combinando soluções globais do grupo com adaptações locais. A engenharia brasileira desenvolveu melhorias na cabine do antigo Axor, atualizou o design, introduziu novo quadro de instrumentos digital e utilizou as lanternas do fora-de-estrada Arocs – para garantir maior robustez, pois o Axor é utilizado também em aplicações de mineração, construção civil e colheita de cana. Esta cabine renovada foi colocada sobre o chassi e motorização do Actros. "Assim combinamos a robustez do Axor com os sistemas de segurança e eficiência do Actros", resume Ferrarez.

E qual o segredo para reduzir de 15% a 20% os preços em comparação com o Ac-

Jefferson Ferrarez:
espaço de mercado
retornado com o novo
extrapesado Axor.



tros? De acordo com Ferrarez a economia veio, basicamente, da simplificação e da redução dos muitos sistemas eletrônicos presentes.

Achim Puchert, que foi presidente da divisão brasileira da Mercedes-Benz de 2022 a 2024 e este ano foi promovido ao posto de CEO global da Mercedes-Benz Trucks, voltou ao Brasil especialmente para o relançamento, que foi o mais importante investimento em produto durante sua gestão no País.

"Em 2022 priorizamos o projeto e aceleramos seu desenvolvimento, porque eu e a equipe percebemos a importância deste produto", afirma Puchert. "Ao reintroduzir o Axor com oferta de mais eficiência, desempenho e rentabilidade, nosso objetivo é liderar o segmento de extrapesados no Brasil."

Também existe a expectativa de exportar, diz o executivo: "O primeiro objetivo é atender o Brasil que é um dos mercados mais importantes do mundo para nós. Mas claro que vamos explorar nossa escala global e deveremos exportar o novo Axor, especialmente para países da América Latina".

EXPECTATIVAS E PREÇOS

Atualmente, no segmento de caminhões extrapesados, com PBT superior a 45 toneladas, a Mercedes-Benz é a terceira marca mais vendida, atrás de Volvo e Scania. Mas este ano as duas apresentam quedas relevantes de vendas, enquanto a Mercedes seguiu estável no primeiro semestre e ganhou 2 pontos percentuais de participação, na comparação com o mesmo período de 2024.

Com o novo Axor na entrada do portfólio de extrapesados da Mercedes-Benz no País, segundo Ferrarez a expectativa é ganhar mais 3 pontos percentuais de participação no segmento, com a venda de cerca de 1 mil unidades no segundo semestre.

As primeiras entregas aos clientes do novo extrapesado começam em agosto, em duas versões de cavalos mecânicos: Axor 2038 4x2, por R\$ 698 mil – preço



O CEO global Achim Puchert e Ferrarez no relançamento do Axor: ingrediente para garantir desempenho acima da média este ano.

promocional de lançamento que deverá subir 3% – e Axor 2545 6×2, por R\$ 738 mil. Por estes valores, segundo Ferrarez, o Axor agora está posicionado um pouco acima dos concorrentes similares Iveco e Volkswagen, e fica parecido com versões do DAF XF.

Os dois Axor, respectivamente, têm CMT, capacidade máxima de tração, de 62 e 68 toneladas, para puxar carretas de até quatro eixos. O motor usado em ambos é OM 460 de 13 litros dotado de tecnologia de redução de emissões Euro 6, em configurações de 380 ou 450 cavalos, com câmbio automatizado PowerShift 3 Advanced de doze marchas.

Com estas características e preços Ferrarez aponta que os principais clientes do novo Axor serão pequenos frotistas, mesmo aqueles que têm um só caminhão: "Eles conseguem valor melhor pelo usado para dar entrada de 50% no CDC [Crédito Direto ao Consumidor], aí aprovam o financiamento sem problemas, mesmo no cenário atual de alta das taxas de juros".

O Axor 2038 4×2 é indicado, principalmente, para o transporte rodoviário em médias e longas distâncias de cargas variadas, puxando carretas frigorificadas,

porta-contêineres, tanque e cegonhonheiros. Já o Axor 2545 6×2 deverá ser mais procurado pelo agronegócio para o transporte de grãos de média-alta capacidade. "Para distâncias mais longas e peso maior temos o Actros", indica Ferrarez.

Por herdar a mesma arquitetura do Actros o novo Axor ganhou mais conforto e novos sistemas. As cabines são equipadas com suspensão pneumática e o banco pneumático do motorista tem doze ajustes. Para garantir maior robustez, principalmente nas estradas ruins do País, o modelo tem suspensão mecânica.

Os sistemas eletrônicos incluem assistência de frenagem em rampa, freios eletrônicos EBS com ABS, controle de velocidade de cruzeiro, alarme de ré, controle eletrônico de estabilidade ESC, lanternas traseiras de LED e chave inteligente, volante com botões multifuncionais e cabine com teto alto e cama.

MAIOR MERCADO MUNDIAL

A chegada do novo Axor ao portfólio tende a melhorar o já bom desempenho da fabricante este ano – melhor que o dos concorrentes diante do cenário de juros altos que estão retraindo as vendas. Se tudo continuar como está o Brasil deverá

ser, mais uma vez, o maior mercado do mundo em vendas de caminhões Mercedes-Benz, superando a Alemanha, como já tinha ocorrido em 2023.

A expectativa foi confirmada pelo CEO global Achim Puchert: "O Brasil é um mercado-chave para a Mercedes-Benz Trucks por uma série de razões: tamanho, potencial de vendas e oportunidades futuras. Tivemos bons resultados nos últimos anos e continuo confiante com o potencial do Brasil, pois ainda temos aqui bons ingredientes para continuar crescendo".

A lucratividade da subsidiária brasileira, diz Puchert, também voltou após o plano de reestruturação executado desde 2022. Nem mesmo o cenário de juros nas alturas parece afetar esta expectativa positiva, diz o executivo: "Claro que o juro no Brasil é um risco, mas o País continua indo bem, melhor, inclusive, do que a Alemanha e a Europa, que não têm apresentado o mesmo desempenho".

Apesar do cenário econômico de juro alto, que vem retraindo as vendas de caminhões no País – recentemente a Fenabrave revisou sua projeção de crescimento de 4,5% este ano para queda de 7% –, Puchert espera obter resultados considerados bons este ano: "Nosso portfólio agora [com o novo Axor] está mais que completo e estamos melhor preparados para atender às necessidades de nossos clientes. Tivemos bom desempenho no primeiro semestre e deve ser melhor no segundo".

Segundo ele o mercado brasileiro da Mercedes-Benz deve ultrapassar o alemão este ano porque a Alemanha atualmente enfrenta dificuldades econômicas e políticas, com inflação impulsionada pelos preços altos da energia, eletrificação difícil de avançar nos caminhões e a instabilidade causada pela persistente guerra da Rússia com a Ucrânia.

Os bons resultados no País, no entanto, não animaram a Mercedes-Benz a divulgar um novo ciclo de investimento na operação brasileira – o último, de R\$ 2,4 bilhões, foi executado de 2018 a 2022. Mas Puchert afirma que, embora não divulgue valores, os investimentos continuam sendo feitos – como é o caso do relançamento do Axor. "Estamos aprovando os projetos caso a caso, ainda não fechamos um novo pacote. Divulgamos recentemente um plano estratégico até 2030 e possivelmente anunciaremos algumas novidades nos próximos meses".

MELHOR DO QUE A MÉDIA

Enquanto as vendas de caminhões da maioria dos fabricantes instalados no Brasil declinaram no primeiro semestre, os emplacamentos de 12,9 mil unidades da Mercedes-Benz resultaram em crescimento de 13% sobre o mesmo período de 2024, e a marca ganhou 3,6 pontos percentuais de participação, chegando a 25% nos primeiros seis meses do ano. "Foi a marca que mais cresceu em todos os segmentos", comemorou o vice-presidente Jefferson Ferrarez.

Embora a situação seja mais difícil no segmento de extrapesados, que reúne os caminhões mais caros de comprar e financiar, para Ferrarez a situação está longe de ser dramática: "É verdade que as vendas caíram 18% no primeiro semestre, mas porque cresceram muito acima disto em 2024. O mercado de extrapesados cresceu até mais do que o esperado e a taxa de juros já era bastante alta no ano passado. Este ano temos queda mas o segmento ainda representa de 45% a 46% das vendas, são mais de 100 mil caminhões, é um bom número".



Para onde vão os investimentos

Ao todo 13 fabricantes de veículos leves anunciaram aportes de R\$ 110,4 bilhões de 2022 a 2032. Empresas já começaram a dar destino aos recursos.

BMW



R\$ **1,1** bilhão
2025-2028

Sucede o plano de R\$ 500 milhões de 2022 a 2024. Recursos serão aplicados na atualização tecnológica de modelos, fortalecimento da engenharia no Brasil e início da produção de eletrificados, a começar pelo SUV X5 híbrido plug-in que entra na linha de produção de Araquari, SC, ainda em 2024.

BYD



R\$ **5,5** bilhões
2024-2030

Compra das instalações industriais da Ford em Camaçari, BA, com construção de novos prédios; produção inicial de até 150 mil veículos/ano dos modelos elétricos Dolphin Mini, Dolphin e Yuan Plus e do híbrido plug-in Song Plus; desenvolvimento de sistemas de propulsão híbridos flex.

CAOA



R\$ **3** bilhões
2024-2028

Primeira etapa de R\$ 1,5 bilhão até fevereiro de 2025 para renovar linha Caoa Chery dos Tiggo 5x, 7 e 8, com ampliação e automação da fábrica de Anápolis, GO, para dobrar capacidade de 80 mil para 160 mil veículos/ano em três turnos; lançamentos de novos modelos híbridos flex Chery e Hyundai.

GM



R\$ **7** bilhões
2024-2028

Desenvolvimento de novos veículos e atualizações; R\$ 1,2 bilhão na fábrica de Gravataí, RS, para modernização das instalações, renovação da linha Onix hatch e sedã e produção de um SUV inédito; R\$ 5,5 bilhões para as fábricas paulistas de São Caetano do Sul e São José dos Campos, com produção de dois modelos híbridos flex leves; R\$ 300 milhões para a fábrica de motores de Joinville, SC, com produção de novo motor para modelos híbridos.

GWM



R\$ **10** bilhões
2022-2032

Compra das instalações da Mercedes-Benz em Iracemápolis, SP; novos maquinários de produção; lançamentos do híbrido Haval H6 e do elétrico Ora 03; nacionalização de produtos a confirmar.

HONDA



R\$ **4,2** bilhões
2024-2030

Desenvolvimento e novos produtos e tecnologias; produção de nova geração do WR-V; nacionalização da produção do sistema híbrido flex e HEV.

HPE/MITSUBISHI



RS **4** bilhões
2024-2032

Lançamentos de seis modelos Mitsubishi no País, incluindo um híbrido plug-in em 2025; quatro veículos serão produzidos em Catalão, GO, dois novos e renovação da L200 e do Eclipse Cross; desenvolvimento de sistemas de propulsão híbridos flex; ampliação da rede.

HYUNDAI



RS **5,5** bilhões
2024-2032

Renovação de portfólio de produtos; desenvolvimento de carros híbridos, elétricos e movidos a hidrogênio verde.

NISSAN



RS **2,8** bilhões
2023-2025

Renovação de portfólio de produtos; lançamento de dois novos SUVs, a nova geração do Kicks e mais um inédito; produção de motor 1.0 turbo.

RENAULT



RS **4,3** bilhões
2022-2025

RS 2 bilhões para modernização da fábrica de São José dos Pinhais, PR, com a introdução da nova plataforma global RGMP, sobre a qual foi desenvolvido o já lançado SUV compacto Kardian; RS 2 bilhões para o desenvolvimento e produção de um SUV médio; RS 300 milhões da Horse para produção local de cabeçotes e nacionalização dos motores turboflex 1.0 e 1.3; desenvolvimento de sistema híbrido flex.

STELLANTIS



RS **32** bilhões
2025-2030

Renovação do portfólio; desenvolvimento das arquiteturas Bio-Hybrid com até oito sistemas de propulsão híbridos flex e elétricos; lançamentos de 40 modelos Fiat, Jeep, Citroën, Peugeot e Ram, 7 deles inéditos; aportes de RS 13 bilhões na fábrica de Goiana, PE, para produção de 6 novos modelos sobre nova plataforma, incluindo um modelo de mais uma marca do grupo ainda não produzida na unidade; RS 14 bilhões para Betim, MG, para desenvolvimento de novos produtos e tecnologias e modernização da fábrica; RS 3 bilhões para Porto Real, RJ, onde será produzido ao lado dos Citroën mais um carro inédito na planta, o Jeep Avenger; RS 2 bilhões para Córdoba, Argentina, para produção da picape média Titano e um novo motor.

TOYOTA



RS **11** bilhões
2024-2030

Modernização e duplicação e da capacidade da fábrica de Sorocaba, SP; nacionalização do sistema de propulsão híbrido flex; produção de mais dois híbridos flex no País, sendo o primeiro o SUV compacto Yaris Cross e uma nova picape média-compacta.

VOLKSWAGEN



RS **20** bilhões
2022-2028

Lançamento de 17 veículos, cinco inéditos desenvolvidos no Brasil; fábrica de São José dos Pinhais, PR, receberá RS 3 bilhões para produzir nova picape média-compacta e sedã Virtus; três fábricas paulistas vão receber RS 13 bilhões: Anchieta fabricará dois novos modelos, Taubaté já produz o inédito SUV compacto Tera e São Carlos fará motor a combustão para a plataforma MQB Hybrid, com sistema híbrido flex desenvolvido no País; fábrica na Argentina recebe US\$ 580 milhões para fazer nova geração da picape Amarok a partir de 2027.

Investimentos pesados

Cinco fabricantes de caminhões e ônibus têm programas em curso que superam R\$ 8,1 bilhões no período 2021-2029. Iveco anunciou valor adicional, Mercedes-Benz prepara novo ciclo até 2030 e DAF revelou valor de novo programa.

DAF



R\$ **950** milhões
2022-2029

Novo ciclo sucede aportes de R\$ 395 milhões de 2022 a 2026. Recursos serão aplicados na ampliação da fábrica de Ponta Grossa, PR, com instalação de linha de produção de cabines e lançamento de mais um modelo de caminhão, que se juntará aos pesados XF e semipesados CF já produzidos no Brasil.

IVECO



R\$ **1,7** bilhão
2022-2028

Plano de 2022 a 2025 destina R\$ 1 bilhão: 60% dos recursos aplicados no desenvolvimento de novos caminhões e ônibus, com adoção de motorização Euro 6 e gás natural ou biometano; 15% direcionados a melhorar processos industriais na fábrica de Sete Lagoas, MG, e Córdoba, na Argentina; 12% para desenvolver fornecedores para elevar índice médio de nacionalização de 60% para 70%; e 13% na expansão da rede de concessionárias. R\$ 100 milhões adicionais foram investidos em 2024 para lançar o eDaily elétrico importado no País. Mais R\$ 637 milhões foram anunciados para 2024 a 2028, R\$ 127 milhões da FPT para desenvolvimento de motores movidos a biocombustíveis e R\$ 510 milhões da Iveco em veículos com propulsão alternativa ao diesel. Novos investimentos podem ser anunciados em 2025 para ampliar linha de pesados em Sete Lagoas e produzir nova geração de caminhões Iveco.

SCANIA



R\$ **2** bilhões
2025-2028

Sucedo o plano de R\$ 1,4 bilhão de 2021 a 2024. Recursos utilizados para modernização e atualização da fábrica de São Bernardo do Campo, SP, e no desenvolvimento da produção nacional de veículos eletrificados e seus motores; R\$ 60 milhões aplicados para produzir o primeiro chassi de ônibus elétrico no País, a partir de março de 2025.

VOLVO

V O L V O

R\$ **1,5** bilhão
2022-2025

85% aplicados em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e serviços; avanços na digitalização e conectividade; expansão da rede de concessionárias; R\$ 250 milhões para nacionalização da produção de ônibus elétricos em Curitiba, PR.

VWCO



R\$ **2** bilhões
2021-2025

R\$ 1 bilhão para o desenvolvimento de linha de caminhões e ônibus com motorização Euro 6; continuação do desenvolvimento de modelos eletrificados no Brasil, como segunda geração do caminhão leve e-Delivery, do já anunciado e-Volksbus e desenvolvimento do Meteor híbrido plug-in; melhorias na fábrica de Resende, RJ.

100 milhões de veículos produzidos, mas o Brasil tem seu preferido: Hyundai CRETA



Desacelere. Seu bem maior é a vida.

5 ANOS **Garantia**
Sem limite de quilometragem



HYUNDAI

O Hyundai CRETA foi o carro com o maior número de emplacamentos no varejo entre janeiro e junho de 2025, totalizando 26.651 unidades, de acordo com a Fenabrave (página 33 do informativo de emplacamentos). Garantia Hyundai de 5 anos: o período de 5 anos já contempla a garantia legal de 90 dias. Início da garantia de 5 anos na data de entrega do veículo ao primeiro proprietário. Uso particular: garantia de 5 anos, sem limite de quilometragem. Uso comercial: garantia de 5 anos ou 100.000 km, o que ocorrer primeiro. A garantia Hyundai de 5 anos está condicionada à observação pelo proprietário do plano de manutenções periódicas e demais condições determinadas no manual de garantia do veículo, disponíveis no site www.hyundai.com.br assim como no manual do proprietário. Imagem meramente ilustrativa. Consulte coberturas no site www.hyundai.com.br.

e-Volksbus conclui avaliações em Curitiba

A Volkswagen Caminhões e Ônibus informou que seu primeiro chassi 100% elétrico, o e-Volksbus 22L, concluiu ciclo de avaliações em Curitiba, PR. O veículo foi submetido a operação real pela URBS, rodando o mínimo de 10 horas diárias. O objetivo é levar o veículo ao limite para demonstrar autonomia da bateria, durabilidade, capacidade de frenagem e o seu comportamento em subidas e descidas. O processo inclui ainda a avaliação da carroceria e do acabamento. Esta etapa serve tanto para as entidades conhecerem o produto, e validarem seus atributos, quanto para complementar os trabalhos realizados pela fabricante em seu centro de eletromobilidade em Resende, RJ.



Divulgação/VWCO

Scania entrega caminhões a gás em Campo Grande

A Scania entregou três caminhões G 280 XT 4x2 a gás natural ou biometano para a Solurb, concessionária de limpeza urbana de Campo Grande, MS. A iniciativa representa um marco na modernização da frota municipal, substituindo veículos a diesel por modelos com tecnologia mais limpa. Assim Campo Grande torna-se a terceira cidade do Brasil a fazer a coleta de lixo com caminhões a gás. O G 280 XT 4x2 tem motor de 9 litros e, com peso bruto total combinado de 40 toneladas. Também está em testes na cidade um ônibus da Scania movido a gás natural.



Divulgação/Scania

BYD já vendeu 21,5 mil Dolphin no Brasil

O Dolphin, primeiro carro elétrico comercializado pela BYD no Brasil, completou dois anos no mercado com 21,5 mil unidades vendidas. A empresa manteve o preço de lançamento do modelo 2025 na versão de entrada GS em R\$ 149 mil 990. Uma das novidades do carro é o carregador de celular por indução de 50 W. O Dolphin também conta com ajuste elétrico no banco do motorista, rebatimento elétrico dos retrovisores, ajuste de profundidade e de altura do volante e partida inteligente. A BYD se prepara para iniciar a montagem de kits SKD, de veículos importados semidesmontados, em Camaçari, BA, onde vão passar pelo processo Dolphin Mini e os híbridos plug-in Song Pro e King.



Divulgação/BYD

Leapmotor trará SUV elétrico com motor-gerador

A Leapmotor trará ao Brasil, ainda este ano, o SUV elétrico C10 REEV, sigla de Range Extender Electric Vehicle. A tração é 100% elétrica mas o carro vem equipado com motor a gasolina que tem a função exclusiva de gerar eletricidade às baterias do carro. Com o motor-gerador a autonomia chega a 970 quilômetros sem precisar recarregar o veículo na tomada. A Leapmotor, que chega ao mercado brasileiro pelas mãos da sócia Stellantis, além desta versão do C10 com extensor de autonomia, também venderá a configuração exclusivamente elétrica.



Divulgação/Leapmotor

Ford segura preço do novo Territory

A Ford renovou o visual, acrescentou tecnologia e segurou o preço do novo Territory, que começa a ser vendido nas concessionárias por R\$ 215 mil, mesmo valor da linha anterior. O SUV teve sua dianteira rede-



Divulgação/Ford

senhada, com nova grade frontal integrada a novos faróis, agora com formato de L. A lista de itens de série ganhou equipamentos como novas rodas aro 19, conectividade com aplicativo Fordpass, interior com novo acabamento, bancos com aquecimento e resfriamento e novo encosto de cabeça, iluminação interna em LED com 26 cores a escolher, assistente de permanência em faixa e audio 3D. O motor segue o mesmo Ecoboost 1.5 de 169 cv com câmbio automático de dupla embreagem e sete marchas. O Territory registrou 2,3 mil emplacamentos no primeiro semestre, alta de 9% na comparação com igual período do ano passado. A expectativa é de que, com o SUV renovado, o percentual de crescimento seja mantido ou avance mais.

Fiat Fastback passa pela primeira renovação

Lançado em 2022 e reforçado depois com a versão Abarth e a opção Bio Hybrid, o SUV-cupê Fiat Fastback passou por sua primeira renovação, no ano-modelo 2026. As alterações foram no design, especialmente na dianteira, com adoção de grade mais imponente, com elementos verticais e destaque para o emblema da Fiat. Na versão Abarth a grade passa a ser diferente do resto da gama, com pormenores em vermelho, que destacam a esportividade do modelo com o motor T270, 1.3 turboalimentado com calibração esportiva. São cinco versões com três opções de motor: T200 de 130 cv, disponível só na versão de entrada, por R\$ 120 mil, T200 Hybrid, o mesmo motor com sistema híbrido flex leve de

12V em duas opções de R\$ 160 mil e R\$ 168 mil, e T270 1.3 turbodiesel de 185 cv, Limited Edition por R\$ 172 mil e Abarth por R\$ 178 mil.



Divulgação/Fiat

Hyundai Creta ganha vendas com motor 1.6 turbo



Divulgação/Hyundai

Após o lançamento do novo Hyundai Creta, no fim do ano passado, praticamente dobraram as vendas da versão topo de linha Ultimate, que trocou o motor 2.0 aspirado pelo 1.6 turbo de 193 cv. No primeiro semestre foram comercializadas 4 mil 543 unidades, alta de 92% na comparação com os 2 mil 374 emplacados no mesmo período de 2024. De acordo com a Hyundai, considerando todas as versões do Creta, as vendas somaram 31,2 mil unidades no acumulado de seis meses de 2025, o correspondente a 14% do total vendido pela marca no País.

Vendas da Ford Pro crescem 53%

A Ford Pro, divisão de veículos comerciais da marca, encerrou o primeiro semestre com crescimento de 53% nas vendas no Brasil, em comparação com os seis meses iniciais de 2024, somando 4 mil unidades emplacadas de Ranger e Transit. A picape respondeu pela maior parte, com 2,3 mil emplacamentos e alta de 111%, enquanto a Transit reporta avanço de 6%, com 1,7 mil unidades. Segundo a companhia o crescimento da presença da Ranger no segmento comercial, de janeiro a junho, foi facilitado pela maior disponibilidade das versões XL e XLS, equipadas com transmissão manual ou automática.



Divulgação/Ford

Fiat Toro chega a 600 mil unidades produzidas

A Fiat Toro chegou à marca das 600 mil unidades produzidas em Goiana, PE, desde o lançamento, em 2016. Já em sua segunda geração, em 2025 a picape ganhou novo motor Multijet 2.2 turbodiesel de 200 cv, que a deixou 18% mais potente e elevou o torque em 29%, enquanto as versões flex seguem com o motor T270 1.3 turbo, de 185 cv. No primeiro semestre a Toro somou 23,3 mil emplacamentos, figurando como décimo-sexto veículo leve mais vendido do País.



Divulgação/Fiat

Stellantis soma 18 milhões de veículos Fiat produzidos em Betim



Divulgação/Stellantis

O Polo Automotivo Stellantis de Betim, MG, alcançou em julho, no mês em que completa 49 anos de operação, a produção de 18 milhões de veículos Fiat. O modelo responsável pelo registro foi um Fastback Hybrid. A solenidade na linha de montagem contou com a presença do recém-empossado CEO global Antonio Filosa, que passou a maior parte de sua carreira trabalhando em Betim, e do presidente da Stellantis América do Sul, Emanuele Cappellano. Eles apertaram o botão que deu início à contagem regressiva para os 50 anos da planta. Ao longo das quase cinco décadas de operação foram exportados 4 milhões de veículos para 37 países. Com capacidade para fabricar até 650 mil unidades/ano hoje saem da fábrica, além do Fastback, os modelos Argo, Mobi, Pulse, Fiorino e Partner Rapid, da Peugeot. O complexo, com 900 mil m² de área construída, também abriga o maior centro de produção de powertrain da América Latina. O polo abriga ainda mais de trezentos fornecedores e 17 mil empregados, sendo 2 mil engenheiros, designers e técnicos no centro tecnológico.

Brasil pode produzir 2 milhões de motos em 2026

A produção de motocicletas no País poderá chegar a 2 milhões de unidades em 2026, antecipando em um ano o resultado que era esperado pela Abraciclo apenas em 2027. Será a terceira vez que a indústria chegará a este patamar, repetindo ou superando 2008 e 2011. A projeção para este ano é de 1 milhão 880 mil motos e no primeiro foram produzidas mais de 1 milhão.

Unicamp terá primeiro centro de mobilidade elétrica

A Unicamp anunciou a criação do Cemobe, Centro de Pesquisa em Mobilidade Elétrica, o primeiro do gênero na América Latina, dedicado ao desenvolvimento de soluções em mobilidade elétrica, sistemas híbridos, veículos agrícolas eletrificados e infraestrutura para testes e certificações. Com sede própria de 1,6 mil m², prevista para ser concluída em até dois anos, o investimento inicial para a construção é de R\$ 15 milhões, com subvenção da Finep. O Cemobe já nasce com mais de vinte projetos em andamento que somam R\$ 105 milhões mobilizados, envolvendo

mais de duzentos pós-graduandos, com alunos de graduação, 33 docentes e quarenta empresas parceiras. O centro será também um espaço de teste e certificação, com laboratórios de motores elétricos, eletrônica de potência, dinâmica veicular, armazenamento de energia e oficina de prototipagem rápida. O prédio será instalado no HIDS, Hub Internacional para o Desenvolvimento Sustentável, iniciativa da Unicamp baseada na criação de um distrito de inovação inteligente, dedicado à geração de soluções para os desafios do desenvolvimento sustentável.

Cummins renova certificações internacionais de centro técnico

Após investimento de R\$ 500 mil em adequações técnicas e operacionais, o centro técnico da Cummins Brasil, em Guarulhos, SP, renovou as certificações internacionais R49.06, R85.05 e R24.05 junto à agência

VCA UK, Vehicle Certification Agency, do Reino Unido, autoridade global em homologação automotiva. De acordo com a companhia estas certificações garantem a conformidade com motorizações diesel Euro 3 a 6, permitindo à Cummins trabalhar em países que seguem estes marcos regulatórios de emissões. O centro tem capacidade de realizar testes com o sistema RDE MEMS, Real Drive Emissions Mobile Emissions Measurement System, que utiliza três equipamentos de última geração, dois deles recém-adquiridos, com investimento superior a € 1 milhão por unidade. A tecnologia permite medir emissões de poluentes em condições reais de uso do veículo, como vias urbanas, estradas e terrenos rurais.



Divulgação/Cummins

Stellantis adota em Betim testes de colisão para elétricos e híbridos

A Stellantis introduziu no Polo Automotivo de Betim, MG, testes de colisão para veículos híbridos e elétricos, que seguem procedimentos similares aos aplicados em veículos a combustão, mas com foco em aspectos críticos relacionados às baterias e sistemas elétricos. O lançamento da nova estrutura do Safety Center South America contou com a presença do recém-empossado CEO global Antonio Filosa, que inaugurou o centro durante sua gestão no Brasil. De acordo com a companhia a modernização do espaço representa importante avanço tecnológico, ao ampliar a capacidade de desenvolver localmente soluções inovadoras dedicadas à segurança veicular.

No Safety Center equipe especializada com mais de cinquenta engenheiros conduz rigorosos protocolos de avaliação.



Divulgação/Stellantis



Divulgação/Renault

**RENAULT: LUCA DE MEO + DUNCAN MINTO**

Cinco anos após assumir o posto de CEO do Grupo Renault o italiano Luca de Meo, principal idealizador do plano de reestruturação da empresa, anunciou sua decisão de deixar a companhia. Ele permaneceu no cargo até o último dia 15 de julho. Segundo comunicado oficial De Meo optou por "novos desafios fora da indústria automotiva" – o executivo assume a Kering, empresa dona de marcas como Gucci e Yves Saint Laurent.

Duncan Minto, atual CFO, diretor financeiro, foi nomeado para ocupar interinamente a posição de executivo principal da companhia. Ele fará a gestão da empresa ao lado de Jean-Dominique Senard, presidente do conselho de administração da Renault, durante o processo seletivo para encontrar um novo CEO.



Divulgação/Renault

**RENAULT 2: RICARDO GONDO + ARIEL MONTENEGRO**

Duas semanas após a saída de Luiz Fernando Pedrucci do posto de CEO da Renault América Latina, posição que foi extinta, mais uma mudança foi anunciada na alta direção companhia na região: Ricardo Gondo, presidente da operação no Brasil desde 2019, também optou por deixar a empresa após 29 anos de casa. Ariel Montenegro, presidente da Renault na Colômbia, foi o escolhido para assumir o lugar de Gondo, a partir de 14 de julho. O argentino

é engenheiro mecânico pela Universidade Tecnológica Nacional da Argentina e iniciou sua carreira na Renault como aprendiz, em 2005. Ao longo de sua trajetória na Renault ele ocupou diversos cargos na região das Américas e na França.



Divulgação/Nissan

NISSAN: ANA GENARO

Ana Leticia Genaro é a nova gerente de sustentabilidade da Nissan. Após quinze anos trabalhando na área de comunicação corporativa da empresa, ela assume responsabilidade sobre projetos sociais da empresa no Brasil, a maioria focada no entorno da fábrica de Resende, RJ, os projetos ambientais do complexo industrial e o programa de voluntariado interno. Graduada em jornalismo pela PUC PR em 2005, mesma instituição em que se especializou em comunicação empresarial em 2009, trabalhou na revista de sustentabilidade Geração Sustentável, em 2006. Posteriormente foi trainee na afiliada da Rede Globo no Paraná, repórter na Gazeta do Povo e analista de comunicação na refinaria da Petrobras em Araucária, PR, antes de ingressar na comunicação da Nissan, em 2010.



Divulgação/Volvo Cars

VOLVO CARS: MARCELO KRONEMBERGER

Marcelo Kronemberger é o novo responsável pelas operações da Volvo Cars na América Latina. O executivo ingressou na empresa em 2012, como controller, e desde então passou por diversas posições na área de vendas para mercados importadores da região. Anteriormente Kronemberger foi analista financeiro da Ford. Graduado em economia pela Fundação Santo André, o executivo também cursou MBA em gestão financeira, auditoria e controladoria na Fundação Getúlio Vargas.



Divulgação/Volvo

VOLVO: JOICE BIERMAYR

Joice Biermayr assumiu a gerência de desenvolvimento de concessionárias Volvo no Brasil. A executiva tem 29 anos de carreira na fabricante de caminhões e ônibus, já passou por áreas como campo, produto, produção e serviço. Biermayr é formada em engenharia elétrica tecnológica e engenharia automotiva pela Universidade Tecnológica Federal do Paraná, com especialização em engenharia de produção e MBA em gestão automotiva.



Divulgação/Stellantis

STELLANTIS: EMANUELE CAPPELLANO

O presidente da Stellantis América do Sul, Emanuele Cappellano, passou também a compor o comitê executivo global da empresa sob o comando de Antonio Filosa, que assumiu o posto de CEO do grupo em 23 de junho. Filosa decidiu manter sob sua responsabilidade a operação da América do Norte, bem como as marcas da região: Jeep, Chrysler, Dodge e Ram. Cappellano acumula, ainda, mais uma função: responsável mundial pela Stellantis Pro One, a unidade de negócios de veículos comerciais. Além de Cappellano, ao assumir Filosa indicou todos os nomes que agora integram o board da empresa, com muitas novidades.



Divulgação/Grupo Continental

CONTINENTAL: RICARDO RODRIGUES

O Grupo Continental informou que sua divisão automotiva, que desde abril passou adota o novo nome Aumovio, agora tem um novo chefe para o Brasil: Ricardo Rodrigues, que acumula a nova função com a de diretor do segmento de veículos comerciais e aftermarket e se manterá à frente da área de negócios ANS, Architecture and Network Solutions. Rodrigues ingressou na companhia há dezoito anos e passou pelo setor de desenvolvimento de negócios e gestão de operações. Formado em engenharia elétrica pela Unesp o executivo fez mestrado na Alemanha e, durante a passagem de dois anos no país, atendeu a distintos clientes e mercados da Continental.



Divulgação/VWCO

VWCO: ADOLPHO BASTOS

A Volkswagen Caminhões e Ônibus tem um novo vice-presidente de produção e logística: Adolpho Bastos, anteriormente vice-presidente de logística da Scania América Latina. O executivo assumiu seu novo emprego em 1º de julho, sucedendo a Adilson Dezoto, que se aposenta após quase três décadas na montadora. Engenheiro de produção graduado na Universidade de São Paulo, Bastos tem especializações pela Stockholm School Economics Business Administration, pela Fundação Getúlio Vargas e pela Escola Superior de Propaganda e Marketing. Ao longo dos últimos trinta anos de carreira ocupou cargos de liderança em diversas operações da Scania e do Grupo Lots no Brasil, Argentina e Suécia.



Divulgação/Driv

DRIV: MARCELO ROSA

A Driv anunciou Marcelo Rosa como novo diretor geral da operação brasileira. Criada em abril, a Driv Brasil Soluções Automotivas busca fortalecer sua presença no mercado de reposição nacional com as marcas Champion, FP Diesel, Wagner, Monroe e Monroe Axios. Antes de ocupar a atual posição Rosa era responsável pelo aftermarket da Dana América do Sul, tendo liderado operações no Brasil, na Argentina e na Colômbia. Com 25 anos de experiência no setor o executivo também passou por empresas como Continental, Meritor e Affinia. Ele é engenheiro de produção com pós-graduação em controladoria e MBA em administração pelo Insper.



Divulgação/IQA



IQA: ELIAS MUFAREJ + CLÁUDIO MOYSES

O IQA, Instituto da Qualidade Automotiva, elegeu diretoria para o período 2025-2027: Cláudio Moyses foi reeleito presidente e Elias Mufarej permanece como presidente do conselho. Moyses apontou que para este mandato o objetivo continuar com o trabalho de desenvolvimento de pessoas e a ampliação do acesso da cadeia a ferramentas para tornar a indústria mais competitiva.



Divulgação/Eaton

EATON: PAULO RUIZ

O brasileiro Paulo Ruiz, 49 anos, é o novo CEO global da Eaton. O executivo sucede a Craig Arnold, que se aposentou em 31 de maio após atingir a idade de aposentadoria obrigatória de 65 anos. Desde julho de 2022 Ruiz é presidente do setor industrial da Eaton, posição em que responde pelas áreas aeroespacial, veículos, mobilidade elétrica, filtração e golf pride, bem como pelos negócios nas regiões Ásia-Pacífico, América Central e América do Sul. O executivo também foi presidente da região das Américas da unidade de soluções e serviços de energia e presidente do grupo de hidráulica. Graduado em engenharia elétrica pela FEI, Ruiz tem mestrado em administração de empresas pela Fundação Dom Cabral, pós-MBA na Kellogg School of Management e, ainda, concluiu o programa de desenvolvimento da Isvor Fiat, em Turim, Itália.



Divulgação/GM

GM: GUSTAVO AGUIAR

Desde 14 de julho Gustavo Aguiar será o novo CMO, executivo-chefe de marketing, da General Motors América do Sul. Ele soma vinte anos de experiência em marketing e passagem por empresas como 99, Johnson & Johnson e Tembici. Segundo a GM a chegada de Aguiar marca uma nova etapa nos planos de marketing na região, com foco em inovação contínua, transformação digital e fortalecimento da marca.



Divulgação/Hyundai

HYUNDAI: LAURO GONÇALVES

A Hyundai anunciou a contratação de Lauro Gonçalves para ser seu novo diretor de pesquisa e desenvolvimento no Brasil. O executivo será responsável pelos laboratórios do centro de P&D em Piracicaba, SP, o único da empresa coreana no Hemisfério Sul, e pela equipe de cerca de cem engenheiros. Com mais de três décadas de experiência no setor, incluindo passagens por General Motors e Honda, Gonçalves é formado em desenho industrial com habilitação em projeto de produto pelo Centro Universitário Belas Artes de São Paulo. Tem MBA em gestão empresarial pela FGV e especializações internacionais, como a de aerodinâmica veicular pela Universidade de Stuttgart.



Divulgação/Cummins

CUMMINS: ANDRÉ GARCIA

André Garcia é o novo líder de estratégia de produto da divisão de motores da Cummins Brasil. Engenheiro mecânico formado pela FEI e com MBA pela FGV, Garcia trabalha na Cummins há dezenove anos. Ele iniciou a carreira na engenharia de motores, na qual trabalhou por treze anos, passando pelas áreas de engenharia de produto e gestão de projetos. Em 2018 assumiu a liderança das equipes de engenharia da Cummins Emission Solutions e Cummins Turbo Technologies. Quatro anos atrás retornou à unidade de motores como líder de programa para introduzir produtos Euro 6.



Divulgação/Omoda Jaecoo

OMODA JAECCO: MÁRIO PAZIANI

Mário Paziani é o novo diretor de vendas e marketing de varejo da Omoda Jaecoo. Com mais de vinte anos de experiência no setor automotivo Paziani tem passagem por fabricantes e grupos de concessionárias de marcas premium como Jaguar Land Rover, na qual trabalhou por doze anos e, mais recentemente, liderou a área de vendas. Graduado em administração pela Universidade Anhembi Morumbi ele tem especialização em finanças e marketing pela Universidade de Newcastle e MBA de executivo em marketing pela FGV.



Soluções sob medida para o seu negócio.



Com portfólio completo e alta capacidade
de customização, as nossas soluções são
desenvolvidas para atender com eficiência às
demandas de cada negócio.



Na direção do futuro, **sempre.**

Saiba mais



www.volare.com.br

f @ v /ONIBUSVOLARE

Volare

2,6%

Crescimento das vendas de veículos nacionais no primeiro semestre de 2025 em comparação ao mesmo período de 2024.

Nos seis meses do ano foram emplacados 970,6 mil automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus produzidos no Brasil.

15,6%

Crescimento das vendas de veículos importados no primeiro semestre de 2025 em comparação ao mesmo período de 2024. Dos 228,5 mil emplacamentos de janeiro a junho, quase 71 mil foram de carros chineses, com vendas em expansão de 37,2%.

110 mil

Estoque calculado pela Anfavea de veículos chineses elétricos e híbridos na virada do primeiro para o segundo semestre. As empresas anteciparam as importações para evitar o aumento da tarifa, elevada em julho de 18% a 28% para 20% a 30%.

300 mil

Número de pedidos recebidos pela gigante chinesa Xiaomi uma hora após a abertura das vendas do seu novo SUV elétrico YU7, na noite de 26 de junho. O modelo é vendido pelo equivalente a US\$ 35,6 mil, 4% mais barato do que o Tesla Y.

“A velha indústria está incomodada. Não viemos aqui só para fazer montagem de veículos: teremos produção nacional, desenvolvimento de tecnologia e de cadeia produtiva.”

Alexandre Baldy, vice-presidente sênior da BYD do Brasil, em 1º de julho, durante apresentação da linha de montagem de veículos semidesmontados em kits SKD, em Camaçari, BA. Ele se referia às empresas associadas da Anfavea, que produzem veículos no Brasil e são contra a concessão de benefícios a carros importados em SKD.

“O setor automotivo nacional é inovador, traz tecnologia ao País, por isto não creio que este comentário [de Baldy] tenha sido direcionado à Anfavea e suas associadas. Mas se qualquer nova indústria, que assim se identifique, for a indústria do SKD e do CKD, com baixa sofisticação e baixa geração de emprego, então eu prefiro, para o bem do País, ser uma indústria tradicional, que gera inovação, tem preocupação social e traz investimentos.”

Igor Calvet, presidente executivo da Anfavea, durante divulgação à imprensa dos resultados da indústria, em 7 de julho, quando foi instado a comentar a declaração de Alexandre Baldy.

“As forças desindustrializantes não prevalecerão no País. Reduzir a alíquota [de importação] para CKD e SKD é perpetuar baixa geração de emprego e baixa sofisticação tecnológica. Esta é a razão de nós, Anfavea, defendermos a não aceitação de um pleito como este.”

Igor Calvet, presidente executivo da Anfavea, na mesma data, ao responder se a possível redução do imposto de importação, para montagem de veículos no País com partes importadas, ameaça os investimentos já anunciados por fabricantes instalados no País.

“Os mais de R\$ 130 bilhões em investimentos anunciados pela indústria estão em risco com os carros chineses chegando tão facilmente. Eles têm custo muito inferior ao nosso, mesmo com [os atuais] 25% de imposto de importação [sobre carros elétricos] compensa trazer de lá. Meu sonho é poder produzir esses veículos aqui. Mas precisamos resolver a equação.”

Santiago Chamorro, presidente da General Motors América do Sul, falando a jornalistas no início de julho, ao justificar a importação de carros elétricos da China que a empresa começa a trazer ao Brasil.

68 ANOS DO SETOR AUTOMOTIVO
NACIONAL

100 MILHÕES
DE CARROS
PRODUZIDOS.

A WHB AUTOMOTIVE ESTÁ NO
MOTOR DESSA HISTÓRIA

32 anos de inovação e excelência
Mais de **90 milhões**
de **Bielas** produzidas

TECNOLOGIA QUE IMPULSIONA A MOBILIDADE



Tampa de Cabeçote



Cabeçote de Motor



Bloco de Motor



Virabrequim



Cubo de Roda



Ponta de Eixo



Caliper de Freio

WHB
AUTOMOTIVE



Conheça mais em: www.whbbrasil.com.br

METEOR
HIGHLINE

SEMPRE DISPONÍVEL
 E CONECTADO.
 AFINAL O SEU NEGÓCIO
 NÃO PODE PARAR NUNCA.

01 4000 0000
 0800 00 00 00

VW

