

AUTODATA



From the Top
Pablo Di Si

ÔNIBUS ELÉTRICOS

Falta energia mas
vendas avançam

PRÊMIO AUTODATA

Os melhores do
setor automotivo



RUMOS DA INDÚSTRIA

Após produzir 100 milhões de veículos o setor automotivo
precisa de estratégias para crescer e acompanhar
as tendências tecnológicas globais



Desacelere. Seu bem maior é a vida.

CHEGOU O EXTRAPESADO QUE O MERCADO ESTAVA ESPERANDO. **NOVO CONSTELLATION 20.480 4X2.**

- + Motor 13L 480cv
- + Melhor consumo de combustível da categoria
- + Robusto e Disponível para sua frota não parar nunca.
- + Melhor custo-benefício do mercado

Família Constellation VW.
Sempre com você,
sem nunca ter saído da estrada.



MENOS VOCÊ NÃO QUER,
MAIS VOCÊ NÃO PRECISA.



Quer conhecer mais detalhes
do Constellation 20.480?
Visite uma de nossas
concessionárias ou acesse
www.vwco.com.br



Volkswagen Caminhões e Ônibus



@vwcaminhoe



Volkswagen Caminhões e Ônibus



Caminhões
Ônibus

**EVENTO AUTODATA
AMÉRICA LATINA****18**

Congresso de Negócios da Indústria Automotiva Latino-Americana 2025 debate rumos da região

**INDÚSTRIA
PROJEÇÕES****28**

Como a produção de veículos poderá crescer no País nos próximos anos

34**FUTURO
TENDÊNCIAS**

O roteiro da descarbonização e dos avanços tecnológicos da indústria automotiva

42**ÔNIBUS
ELETRIFICAÇÃO**

Ainda falta energia para recarga mas vendas de ônibus elétricos avançam no Brasil

**PRÊMIO AUTODATA
OS FINALISTAS****50**

Onze empresas, produtos e executivos que concorrem à premiação de 2025

**RAM
DAKOTA****56**

Picape média que já foi montada no Brasil retornará como Ram fabricada na Argentina

**52****PLANO
GEELY**

Fabricante chinês começa a vender o elétrico EX5 e planeja rede de concessionárias

58**JEEP
COMMANDER**

Linha 2026 chega com refinamentos e redução de preços para defender o território

**FIAT
TORO****64**

Ano-modelo 2026 da picape passa por renovação com mais tecnologia a bordo

**CHEVROLET
LINHA ONIX****68**

GM renova família e o hatch é o único turbo com isenção de IPI do Carro Sustentável

75**PRÊMIO
GENERAL MOTORS**

Reconhecimento da qualidade de 77 fábricas de fornecedores

76**INVESTIMENTOS
PARA ONDE VÃO**

Tabelas atualizadas dos aportes de fabricantes de veículos leves e pesados no Brasil

**Work
STUDIO
AutoData****8****MARCOPOLO****26****WHB****48****MARELLI****72****MIROW&CO.****6****LENTEs**

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

10**FROM THE TOP**

Pablo Di Si retorna às páginas de AutoData, agora como membro de conselhos de empresas que segue analisando o setor.

80**GENTE & NEGÓCIOS**

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

87**FIM DE PAPO**

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

Rumo ao futuro

Por Pedro Kutney, editor

autodata.com.br



autodataseminarios



autodataseminarios



AutoDataEditora



autodata-editora



Na edição de julho, em um caderno especial de 48 páginas, **AutoData** contou a admirável trajetória que levou a indústria automotiva a acumular a produção de mais de 100 milhões de veículos no Brasil, em pouco mais de um século. Pois agora, no presente, começa a ser desenhada a história do futuro do setor no País, para produzir os próximos 100 milhões e de que forma, com quais tecnologias de propulsão.

É difícil olhar para o futuro quando o presente é tão movediço, tão cheio de incertezas e de bifurcações a escolher o caminho. Mas nós tentamos. Com a ajuda de consultores, associações representativas e executivos da indústria, duas reportagens especiais desta edição apontam quais rumos o setor deverá tomar no País nas próximas décadas, tanto para fazer a produção crescer novamente acima do nível de 3 milhões de unidades/ano, para ocupar a grande ociosidade das fábricas, como nas escolhas tecnológicas que vão fazer os veículos se movimentarem em um futuro que já começou a ser traçado, com soluções próprias – como o etanol – e evolução que pode surpreender os mais céticos.

As apostas variam um pouco mas os especialistas estão certos que vai levar muito menos tempo para a indústria produzir os próximos 100 milhões de veículos, a questão é a velocidade desta evolução. A boa notícia é que todos concordam que o setor continua interessado em fabricar carros, caminhões e ônibus no Brasil com o maior volume possível de componentes locais. O desafio é desenvolver o País para torná-lo mais competitivo, tanto para exportar como para oferecer produtos melhores e mais acessíveis do que os importados no mercado doméstico.

Esta é uma tarefa difícil, que como diz Pablo Di Si, entrevistado deste mês no From The Top, não vai acontecer tão cedo. Mas ele pondera que, se o Brasil quer de fato elevar seu protagonismo na indústria automotiva global, precisa começar a planejar este objetivo agora, pois não faltam oportunidades em um país que tem tanto a fazer para melhorar sua logística, seu sistema tributário e o ambiente de negócios.

Nesta edição de **AutoData** nós ouvimos que tudo é muito difícil mas nada é impossível, pois há potencial para avançar mais rápido, mas é necessário planejar a rota para o futuro.

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, Mário Curcio, Soraia Abreu Pedrozo **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR/divulgação **Capa** Foto criação IA Gemini **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 Luis, São Paulo, SP, Brasil. É proibida a reprodução sem prévia autorização mas permitida a citação desde que identificada a fonte. **Jornalista responsável** Leandro Alves, MTb 30 411/SP

CONHECERAM O MAPA DA FOME?

Mapa da fome é expressão escrita em letras minúsculas – as caixas-baixas – porque não dignifica ninguém e, ainda, é causa de indignidade para suas vítimas. No fim de julho a FAO ONU, Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura, anunciou que o Brasil já não fazia mais parte desta ignominiosa associação com outros países pobres, aqueles em eterno desenvolvimento. Isto significa que sua média trienal, referente a 2022, a 2023 e a 2024, ficou abaixo de 2,5% no que diz respeito à população em risco de subnutrição ou de falta de acesso a alimentação suficiente. Este é o critério que a FAO utiliza para considerar que um país integra, ou não, a infamante relação do mapa da fome. Disse reportagem de O Estado de S. Paulo que a taxa, na América Latina, é de 5,1%, e que a média mundial é de 8,2%. Mesmo assim, com esta fuga do mapa da fome, a FAO informa que há coisa de 7 milhões de brasileiros vivendo em estado de insegurança alimentar severa, o equivalente a 3,4% da população. Esta classificação refere-se "à incerteza sobre a capacidade de uma família ter renda suficiente para bancar três refeições por dia".

CONHECERAM O MAPA DA FOME? 2

Ainda com relação ao Brasil: há 28,5 milhões de pessoas, aqui, brasileiros, que vivem quadro de insegurança que a FAO considera moderada ou grave. Estes somam 13,5% da população do País.

CONHECERAM O MAPA DA FOME? 3

O vil mapa da fome foi criado em 2014 e o Brasil conseguiu manter-se fora dos quadros de circunstâncias mais graves até 2018.

DESEMPREGO? O MENOR DA SÉRIE HISTÓRICA.

Estes abril, maio e junho formaram um trimestre histórico para a história do emprego no Brasil, quando a PNAD Continua do IBGE, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Continua, indicou 5,8% como a taxa de desocupação do período. É, este, o menor índice registrado por série histórica de medições que começou em 2012. Este foi o resultado da criação, naquele período, de 1,8 milhão de novas vagas de emprego. No mesmo trimestre de 2024 a taxa pesquisada foi de 6,9% e a população ocupada, no último dia de junho, somou 102,3 milhões de brasileiros.

DESEMPREGO? O MENOR DA SÉRIE HISTÓRICA. 2

Mas... se bem que 1,3 milhão de pessoas tenham adentrado no mercado de trabalho no último trimestre completo o Brasil ainda mostra quadro de 6,2 milhões de desempregados. De acordo com a PNAD Continua de junho de 2024 a junho deste ano 1,1 milhão de pessoas deixaram o desemprego.

DESEMPREGO? O MENOR DA SÉRIE HISTÓRICA. 3

Mais: festeje-se, também, o crescimento da renda e da massa salarial. A renda média real mensal, descontada a inflação, no período foi de R\$ 3 mil 477, alta de 3,3% diante de igual período de 2024.



Por Vicente Alessi, filho

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



NÓS PODEMOS COLABORAR

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

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

FAÇA PARTE DESTA CAUSA VOCÊ TAMBÉM!

Banco Bradesco 237

Agência 1789 – Conta Corrente 8261-9

Banco Itaú 341

Agência 0772 – Conta Corrente 66087-4

Banco Santander 033

Agência 0458 – Conta Corrente 13.000.525-5

Banco do Brasil 001

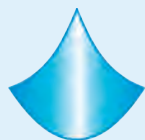
Agência 1744-2 – Conta Corrente 2190-3



(11) 5534-5172

www.searabendita.org.br

projeto.benditasemente@searabendita.org.br



Seara Bendita



Marcopolo: liderança em mobilidade sustentável e inovação no transporte



Divulgação/Marcopolo

Multinacional brasileira amplia seus negócios com foco na mobilidade sustentável, ampliando liderança no mercado interno de Rodoviários com 53,1% de participação e expandindo exportações.

Ao completar 76 anos, a Marcopolo segue firme em sua trajetória de crescimento e inovação, reafirmando o compromisso de ser protagonista na transformação do futuro da mobilidade. Em um cenário global onde sustentabilidade, descarbonização e tecnologias limpas ganham cada vez mais relevância, a multinacional brasileira se destaca como referência incontestável.

Com foco em soluções sustentáveis, a empresa lançou recentemente o Volare Fly 10 GV, movido a GNV/biometano, tecnologia que poderá ser aplicada a outros modelos da marca. Outro marco foi a maior entrega de ônibus elétricos da história da companhia: 95 unidades do Attivi para a cidade de São Paulo. A Marcopolo também avança com a introdução do Attivi Integral, ônibus elétrico completo, no mercado nacional e com produtos

metroferroviários da Marcopolo Rail, como VLTs e people movers tanto no Brasil quanto no exterior.

A inovação é constante. A empresa investe em veículos híbridos e movidos a hidrogênio, biogás e outros combustíveis renováveis, tanto no Brasil quanto no exterior. Em 2024, apresentou o primeiro micro-ônibus híbrido elétrico/etanol do mundo, que utiliza motor elétrico para tração e motor a combustão movido a etanol para recarga das baterias, solução que dispensa infraestrutura elétrica e pode ser aplicada em todo o território nacional.

Esses avanços refletem o foco da Marcopolo em desenvolver veículos mais eficientes, sustentáveis e que gerem valor para operadores e usuários. A companhia continuará investindo em crescimento nos mercados onde atua e na expansão das exportações.

“Nossos investimentos em inovação, novas tecnologias, produtividade, competitividade e capacitação dos colaboradores têm impactado positivamente o desempenho da companhia. Estamos comprometidos em liderar a transformação para um transporte cada vez mais sustentável, eficiente, seguro e confortável”, destaca André Vidal Armanijian, CEO da Marcopolo.

Geração 8: novo padrão para o transporte rodoviário

Lançada em 2021, a Geração 8 de ônibus rodoviários estabeleceu um novo patamar para o transporte de passageiros, com avanços em segurança, conforto, conectividade, dirigibilidade e ergonomia. Os modelos da G8 impulsionaram o setor, ampliando o uso do transporte rodoviário e contribuindo para a mobilidade sustentável.

Resultados expressivos no primeiro semestre de 2025

A Marcopolo registrou receita líquida consolidada de R\$ 3,982 bilhões, crescimento de 10,2% em relação ao mesmo período de 2024. A produção global aumentou 5,4%, totalizando 7.200 unidades, com destaque para as operações internacionais, que cresceram 16,6%, com 1.229 unidades produzidas.

No mercado brasileiro, a empresa consolidou sua liderança no segmento de rodoviários, elevando sua participação de 46,8% para 53,1%. As exportações também tiveram desempenho expressivo, com crescimento de 95,2% e envio de 902 unidades.



Bons conselhos

Com lideranças marcantes e opiniões fortes sobre o desenvolvimento da indústria automotiva, em 2024 Pablo Di Si decidiu abandonar uma bem-sucedida carreira de mais de vinte anos como executivo do setor – ele já foi o chefe de finanças da Fiat Chrysler na América Latina e presidente da Volkswagen na região, até 2022, quando foi transferido para dirigir suas operações da marca alemã na América do Norte.

Di Si não abre mão de suas convicções e uma delas é que o

carro elétrico, apesar de ser “uma tecnologia fantástica”, seria um nicho e não a alternativa dominante no mercado: “Chego nos Estados Unidos e todo mundo, todas as empresas, vão para os carros elétricos. Naquele momento decidi dar um passo ao lado, porque, estrategicamente, minha cabeça estava em outro lugar”.

Foi quando, já no fim de 2024, Di Si decidiu ampliar seus horizontes como membro de conselhos de administração no Brasil e nos Estados Unidos. Ele atualmente ocupa assentos nos colegiados da

Copersucar e do Lindsey Group, ambas empresas do agronegócio, também do Grupo JHSF, do ramo de empreendimentos imobiliários, e integra, ainda, o conselho de administradores da Loyola University de Chicago, justamente onde iniciou sua graduação superior em artes e finanças, em 1989.

Enquanto dá bons conselhos a estas companhias Di Si não deixou de pensar na indústria automotiva, à qual também tem bons aconselhamentos a dar com toda experiência que acumulou, como faz na entrevista a seguir.



Clique aqui para assistir à versão em videocast desta entrevista

Após mais de vinte anos atuando em cargos de liderança no setor automotivo no Brasil, na Argentina e nos Estados Unidos, o último deles como presidente da Volkswagen na América do Norte, por que decidiu deixar para trás a carreira de executivo para se tornar membro de conselhos de empresas?

Chegou um momento na minha carreira, lá em 2018, 2019 [quando ainda era presidente da Volkswagen América Latina], que comecei a falar sobre o que eu acreditava e acredito que é o futuro da indústria. Lá foi o início dos carros elétricos e eu sempre falei que seria um nicho

e não teria a aceleração que todo mundo acreditava. Aí chego nos Estados Unidos [em 2022] e todo mundo, todas as empresas, vão para os carros elétricos. Naquele momento decidi dar um passo ao lado, porque, estrategicamente, minha cabeça estava em outro lugar. Então preferi trabalhar em conselhos de administração de empresas. Este foi um motivo, o segundo foi ter mais tempo e trabalhar em diferentes indústrias. Eu adoro a indústria automotiva, mas ter a possibilidade de trabalhar em um conselho me dá a oportunidade de aprender e contribuir em outras áreas como o agronegócio,





“No mundo que já não existe mais você desenvolvia um veículo ou uma plataforma e fabricava o mesmo produto em vários países. Agora existem vários powertrain e desenvolvimentos regionais, o que é ótimo para o consumidor, porém o investimento das empresas é enorme e esse é um dos grandes desafios da indústria.”

como setor imobiliário, como educação. Essa missão mais ampla no mundo é algo muito importante para mim.

Por sua experiência na América do Sul e do Norte trabalhando na Volkswagen, um dos maiores fabricantes de veículos da América Latina, como se vislumbra o futuro da indústria automotiva?

No mundo que já não existe mais você desenvolvia um veículo ou uma plataforma e fazia um rollout mundial [fabricando um mesmo produto em vários países]. Como agora temos diferentes powertrains no mundo, híbridos, híbridos plug-in, elétricos ou a combustão, o carro global já não existe. Agora existem desenvolvimentos regionais, o que é ótimo para o consumidor, porém o investimento das empresas é enorme e esse é um dos grandes desafios da indústria.

Após passar cinco anos à frente da Volkswagen do Brasil, em uma empresa icônica para a história da indústria automotiva brasileira, na sua visão como o País se encaixa no contexto global do setor automotivo? Quais os riscos e as oportunidades?

O Brasil precisa encontrar sua própria rota, não precisa seguir tendências mundiais. Eu fico feliz com o que estou vendo no País, com políticas públicas que estimulam o desenvolvimento de carros híbridos ou plug-in combinados com o etanol. Porque todas as rotas para reduzir emissões são uma oportunidade e com o etanol nos veículos já se reduz em até 80% o CO₂ de forma imediata. Não precisa criar nenhuma nova infraestrutura ao redor, que vai demorar décadas para atender o carro elétrico. Acho que as políticas públicas estão no caminho certo. Já foram anunciados bilhões em investimentos por muitas montadoras e fico muito feliz de ver o Brasil com tanto desenvolvimento.

Aproveitando sua recente experiência como presidente da Volkswagen na América do Norte, de 2022 a 2024, como você avalia este momento de hostilidade comercial dos Estados Unidos com seus parceiros ao Norte e ao Sul? Como a indústria automotiva da região deverá se acomodar a esta nova realidade com a imposição de tarifas ao México e Canadá? Quem perde e quem ganha com isto?



Os Estados Unidos vão ganhar porque isso vai gerar empregos; já foram anunciados bilhões de investimentos em diferentes indústrias no país. Mas como imagem eles estão perdendo, porque ninguém gosta dessa forma hostil de negociar, de estar do outro lado. Quando se olha o setor automotivo do Canadá, México e Estados Unidos [o impacto não é grande porque] está dentro do USMCA [acordo comercial da América do Norte]. Se uma peça é produzida em um dos três países ou em uma combinação de todos, não paga tarifa. Aproximadamente 90% das peças e dos carros produzidos no México não pagam tarifas porque estão enquadradas no regime do USMCA. Mas, por exemplo, se uma montadora mexicana traz CKD [veículos desmontados] da China ou de algum outro país e não tem esse conteúdo regional, aí vai pagar tarifas.

Como está a situação dos fabricantes de carros elétricos nos Estados Unidos?

Com exceção da Tesla todos estão tendo

prejuízos com os carros elétricos. No mês passado o governo Trump eliminou todos os subsídios. Isto já está começando a ter um impacto, os estoques estão aumentando, as montadoras estão dando mais descontos e isso está gerando prejuízo. Aqui eu volto à sua pergunta inicial: por que eu saí da indústria? Eu enxerguei essa situação alguns anos atrás e tenho uma visão diferente [sobre o domínio dos veículos elétricos]. Nos últimos doze meses, nos Estados Unidos e na Europa, as vendas estão em queda. Todo o crescimento até aqui se deu com altíssimos subsídios. Nos Estados Unidos a compra de um elétrico tinha crédito de até US\$ 7,5 mil. A indústria e as fábricas de baterias também ganhavam créditos. Tudo isso acaba em setembro. Então imagine a situação de uma empresa que abriu fábricas de baterias ou de carros elétricos, aí o subsídio acaba, o que vai acontecer com a utilização dessa indústria? Eu acho que vai ser um período muito difícil e quem não tiver híbridos vai sofrer.

“Se você reage agora [às tarifas] já é tarde demais. Todos nós já sabíamos que o senhor Trump, dois, três anos atrás, tinha a possibilidade de ganhar a eleição. Algumas empresas avaliaram que essa probabilidade era muito baixa e não fizeram nada. Outras acreditaram e criaram planos de contingência. Quem não se preparou sofrerá, porque o Trump está fazendo exatamente o que ele disse, não está surpreendendo ninguém.”



“O carro não é um celular, não é um laptop, pois tem o objetivo de transportar pessoas do ponto A ao B. Se o veículo não cumprir com este seu objetivo básico não adianta ter a melhor tecnologia.”

Você trafega bastante no eixo Brasil-Estados Unidos. Como membro de conselhos administrativos como avalia que as corporações devem agir diante das tarifas de importação impostas pelos Estados Unidos?

Se você reage agora já é tarde demais. Nos conselhos em que eu participo começamos muito antes a conversar sobre diversificar o risco geopolítico. Por exemplo: nos conselhos em que trabalhei nos Estados Unidos, e também na Volkswagen, planejamos reduzir o risco de trazer componentes da China e colocar fornecedores adicionais no México, nos Estados Unidos ou no Canadá. Mas isso leva tempo, demora dois, três anos. Qualquer conselho de administração precisa fazer essas discussões com muito tempo se antecipando às tendências. Todos nós já sabíamos que o senhor Trump, dois, três anos atrás, tinha a possibilidade de ganhar a eleição. Algumas empresas avaliaram que essa probabilidade era muito baixa e não fizeram nada. Outras acreditaram e criaram planos de con-

tingência. O que acontece é que quem não se preparou sofrerá nos próximos três ou quatro anos, porque o Trump está fazendo exatamente o que ele disse, não está surpreendendo ninguém.

A América Latina tem experimentado uma invasão de veículos chineses. Trata-se de falta de competitividade dos produtos feitos no Brasil e na Argentina ou não há como competir com os chineses?

Primeiro, a indústria automotiva chinesa evoluiu muito nos últimos dez anos. Eles estão, em alguns produtos, em algumas tecnologias, muito na frente até nos Estados Unidos, em termos tecnológicos, de dirigibilidade, de eficiência. Este é um ponto. O outro é que o Brasil e a Argentina têm uma carga tributária sobre indústria automotiva de 40% a 50%. Então o fabricante nacional paga uma carga tributária que o importador não paga. Mas se todo mundo só importasse veículos não existiria indústria nacional. Qualquer uma das grandes empresas mundiais poderia deixar de produzir no Brasil para importar carros. Aí não haveria empregos, nem consumidores, nem desenvolvimento de tecnologia. Não sou a favor de protecionismo, mas, para fazer uma analogia com o futebol, se vamos jogar no mesmo campo eu não gostaria de ter quinze jogadores de um lado contra onze do outro. Precisamos ter as mesmas regras, não vamos abrir espaço para empurrar 100 mil veículos e continuar a receber navios, pois isso vai acabar com o mercado. É necessário um senso de jogo justo, porque caso contrário todas as montadoras fecharão as fábricas no País e só importarão. É isso que o Brasil quer? Acho que não.



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



“O Brasil precisa encontrar sua própria rota, não precisa seguir tendências mundiais. Todas as rotas para reduzir emissões são uma oportunidade e com o etanol nos veículos já se reduz em até 80% o CO2 de forma imediata. Não precisa criar nenhuma nova infraestrutura ao redor.”

O governo deve permitir a importação com tarifas reduzidas de carros desmontados para montagem no Brasil?

Sou a favor de ter um processo tanto de CKD como SKD por um período de seis meses, um ano, para adaptação. Porque as fabricantes dos Estados Unidos e da Europa, vinte a trinta anos atrás, também passaram por esse processo. Então, se uma montadora chinesa ou de qualquer outro lugar diz que precisa de um período para começar com o SKD e depois nacionalizar, que seja muito bem-vinda. O que não pode, na minha opinião, é ter dois anos, três anos de imposto reduzido para esse tipo de produto, porque aí você tira a indústria nacional do País e isso gera um problema na cadeia produtiva inteira.

Na Europa mercados maduros também estão sendo invadidos pelos veículos chineses, mesmo após a aplicação de tarifas pesadas. Este é mesmo um caminho sem volta? Os chineses dominarão todos os mercados?

É preciso analisar o que está acontecendo na China. Nos últimos meses o mercado começou a andar de lado e

existe capacidade instalada inocupada de todas as montadoras. Isto provocou uma altíssima agressividade em redução de preços, custando bilhões de dólares. Aí o fabricante chinês fala: "Tenho capacidade instalada, não estou produzindo o que poderia, estou sofrendo prejuízo, vou exportar". O mercado dos Estados Unidos fechou, não se pode exportar para lá. O mercado europeu colocou tarifas de importação de 20% a 30% para o produto chinês, que continua entrando, mas um pouco mais devagar. Então o chinês olha para onde existe mercado? O México já foi inundado por carros chineses. Brasil e Argentina estão começando e nos últimos meses alguns países de África. Então eu acho que se os países não colocam o setor na agenda como uma indústria estratégica, vão seguir sofrendo e os empregos serão perdidos. Acho que o Brasil já entendeu isso e a regulamentação das últimas semanas permite às empresas chinesas a fazer [uma cota de CKD] sem imposto por seis meses. Depois disso todo mundo vai entrar na mesma regra.

Os fabricantes de veículos do México têm mais de 90% da capacidade de



produção ocupada porque exportam muito, a maior parte para os Estados Unidos, mas também mandam carros para a Coreia do Sul, Alemanha e outros países europeus. Como Brasil e Argentina poderiam seguir este exemplo e abrir mais mercados internacionais?

Como no futebol você precisa definir se quer jogar na ofensiva ou na defensiva. O México tem acordos comerciais bilaterais com o mundo inteiro, tem fronteiras abertas. Eles jogam na ofensiva. Eles podem exportar, mas também podem receber importação do mundo todo. Não se pode querer exportar e colocar barreira comercial à importação. Não funciona assim. Os mexicanos têm fábricas muito competitivas, com boa qualidade. Eles definiram há muitos anos atrás ter este modelo, como indústria, de exportar e importar. O Brasil e a Argentina, pelo contrário, são mercados mais fechados. Na minha opinião, para abrir os mercados brasileiro e argentino é preciso, antes, eliminar todas as ineficiências dos portos, logísticas e fiscais.

O senhor sempre foi um entusiasta do papel do etanol na descarbonização das emissões de veículos. O etanol tem possibilidade real de prosperar em outros países além do Brasil?

A resposta é sim, porque na rota para descarbonizar todas as possibilidades são bem-vindas, seja etanol, hidrogênio ou carro elétrico. O problema é tão grave que precisa de todas as opções. Nesse sentido o Brasil é privilegiado, tem agricultura muito elaborada, clima fantástico, tem sol, vento, biocombustíveis, biometano... Fico feliz que o governo brasileiro e a indústria chegaram a um acordo para

proteger essa alternativa. A Unica [União da Indústria de Cana-de-Açúcar e Biocombustíveis] está fazendo um ótimo trabalho de ir para a Índia, Guatemala e outros países para desenvolver mais mercados, não para exportar etanol, mas para que eles produzam etanol.

Eletificação: o senhor já disse que tem opinião diversa da tendência dominante da indústria. Como avalia o avanço da eletrificação dos veículos até agora?

Primeiro é preciso dizer que o carro elétrico é uma tecnologia fantástica. Tem mais torque, é muito mais digital, porque já nasceu digital. Tem altíssimos benefícios. Por isto a indústria se apaixonou por esta tecnologia. Mas eu dei um passo para trás. Sempre digo que o carro não é um celular, não é um laptop, pois tem o objetivo de transportar pessoas do ponto A ao B. Se o veículo não cumprir com este seu objetivo básico não adianta ter a melhor tecnologia. Quem tem um carro elétrico e quer viajar vai demorar três, quatro vezes mais tempo, porque a infraestrutura de recarga não está lá. Então eu acho que é um produto de nicho, fantástico para grandes cidades onde as pessoas têm carregador em casa e não vão rodar muito longe. Mas se você mora em um prédio e não tem carregador, onde você vai recarregar? Se quiser ir a Belo Horizonte ou Salvador não pode ser de carro elétrico. Na minha opinião demorará anos ou décadas para desenvolver a infraestrutura de recarga. Outro fator é que, nos últimos três a quatro anos, quem comprou um carro elétrico perdeu mais de 50% do valor, porque o consumidor já não quer este veículo. O que eu citei aqui são fatos, não é uma opinião. ■



América Latina tem vendas em alta e desafios futuros



Manter os volumes em crescimento é o principal desafio no horizonte. Exportar mais é desafio para Brasil e Argentina.

Por Caio Bednarski

Durante três dias, em agosto, AutoData reuniu representantes da indústria e consultores para debater o cenário do setor automotivo nos países da América Latina, no 7º Congresso de Negócios da Indústria Automotiva Latino-Americana. Atualmente as vendas na região estão em alta, com crescimento da demanda nos principais mercados, mas mesmo com o cenário de expansão

existem muitos desafios no horizonte para toda a cadeia produtiva regional.

O cenário mais amplo da região foi apresentado por Alejandro Saubidet, secretário executivo da Aladda, entidade que reúne os representantes dos distribuidores de veículos da América Latina em dezenove países, que destacou o bom desempenho das vendas em quase todos os mercados com exceção de



Alejandro Saubidet,
secretário executivo da
Aladda

México, Equador e Costa Rica: "O México, claramente devido aos problemas envolvendo os Estados Unidos e o governo Trump, incluindo tarifas propostas, sofreu uma pequena queda, mas dentro do esperado".

Mesmo com a retração Saubidet projeta que o México ultrapassará o volume de 1 milhão de veículos vendidos até dezembro, projeção menos otimista do que a da AMDA, Associação Mexicana de Distribuidores, que estima vendas em torno de 1,5 milhão no ano, sendo que deste total 1 milhão serão modelos importados.

Outros países da região também aumentaram suas vendas no primeiro semestre, de forma sustentável, indicando que até o fim do ano deverão manter a trajetória de alta, caso nenhum grande fato negativo aconteça até lá.

Porém, mesmo com as vendas em expansão, Saubidet ligou o sinal de alerta para a rentabilidade dos concessionários na América Latina, que está baixa: "É neste contexto que existem incentivos de taxa zero em alguns países para compras financiadas. Algumas taxas de juros ficaram mais altas, o que obviamente altera o saldo final de uma forma ou de outra".

O avanço dos chineses é outro fator que altera o meio ambiente dos mercados automotivos em toda a América Latina, com vendas em alta mas sem atendimento condizente na rede de concessionárias de alguns países, com muitas peças de reposição levando mais de dois meses

para chegar e, em alguns casos, marcas chinesas de carros começam a operar na região e depois de um curto período vão embora, deixando os clientes na mão.

Para que a indústria automotiva da região consiga competir em igualdade com o avanço chinês a Adefa, que representa os fabricantes instalados na Argentina, a Anfavea, que representa as montadoras no Brasil, e a Amia, que congrega as empresas no México, concordaram que é necessário o fortalecimento das relações dos três países e formular regras claras para equalizar a competitividade com outros países, a exemplo dos asiáticos.

OTIMISMO MODERADO NO BRASIL

O presidente da Fenabrave, Arcélio Júnior, demonstrou otimismo contido para o mercado brasileiro de veículos em 2025, pois alguns segmentos estão crescendo e outros estão caindo e, junto com tudo isso, os consumidores encaram juros altos para financiar, o que pode acabar puxando a demanda para baixo até o fim do ano.

A venda de veículos leves cresceu apenas 4,4% de janeiro a julho, com 1 milhão 362 mil emplacamentos, e deve ter um bom impulso até dezembro pelo programa Carro Sustentável, lançado pelo governo federal na metade de julho.

Dois segmentos apontam crescimento acima do esperado no início de 2025: as vendas de ônibus tiveram impulso do programa Caminho da Escola e avançaram 18% em sete meses, e as de motocicletas

Arcélio Júnior, presidente
da Fenabrave





Sebastián Beato,
presidente da Acara

deverão superar a marca de 2 milhões pela primeira vez na história.

Do outro lado estão os caminhões, queregistram queda de vendas maior do que era esperada, principalmente no segmento de modelos pesados, que representam quase metade do mercado, custam mais caro e sofrem mais com as altas taxas de juros pois quase todas as compras são realizadas a prazo. De janeiro a julho houve retração de 4% nos emplacamentos, enquanto o recuo na demanda por carretas foi ainda maior, em torno de 20%.

Diante deste cenário a projeção geral da Fenabreve é de aumento tímido de 6,2% nas vendas totais este ano, considerando automóveis, comerciais leves, caminhões, ônibus, motocicletas e carretas, chegando a 4 milhões 886 mil unidades.

Porém os cenários são diferentes por segmentos: para veículos leves a projeção é de alta de 5% [2,6 milhões] e de 10% para motocicletas [2 milhões], para caminhões é esperado recuo de 7% [113,5 mil], para ônibus a perspectiva de avanço é de 6% [29,3 mil], enquanto as vendas de implementos rodoviários devem encerrar o ano com retração de 20% [70,9 mil carretas].

ARGENTINA EM ALTA

Depois de um longo período de dificuldades e incertezas a estabilidade devolve boas expectativas ao mercado automotivo argentino, afirmou Sebastián Beato, presidente da Acara, Associação

de Concessionários de Automotores da Argentina, que ressaltou o bom desempenho da economia local que há um ano enfrentava inflação mensal de 25% e agora está em 1,5%. "Poucos países na América do Sul vivem essas transformações tão rápidas quanto nós. Conseguimos passar as vendas de 400 mil unidades anuais para cerca de 600 mil".

Junto com a redução da inflação houve retomada no crédito disponível para financiamento de veículos, o que está impulsionando a demanda com 60% das vendas. Com este cenário a projeção da entidade para 2025 é de 615 mil emplacamentos, mirando os 750 mil até 2030, com crescimento contínuo.

A consultoria Abeceb, representada por Andrés Civetta, trouxe um cenário ainda mais otimista que o da Acara, projetando até 700 mil vendas em 2025, caso o segundo semestre seja bastante aquecido, mas a projeção mais realista se fixa em 665 mil emplacamentos no ano. Caso as projeções citadas pelos participantes se confirmem o crescimento do mercado argentino em 2025 será de 60% a 70%. De janeiro a julho as vendas cresceram 71,5%, 388,7 mil veículos, de acordo com o balanço mais recente da Acara.

Mas para crescer existem desafios, como aumentar a eficiência operacional das montadoras diante do crescimento e das margens cada vez menores no varejo tradicional, como justifica o presidente da Acara: "As empresas precisarão adaptar

Andrés Civetta,
consultoria Abeceb



CITROËN BASALT

O SUV MAIS ACESSÍVEL
DO BRASIL



SAIBA MAIS



DESACELERE. SEU BEM MAIOR É A VIDA.



CITROËN



Alberto Morisaki, gerente de estudos econômicos e estatísticos da AAP

suas estruturas para lidar com o aumento da concorrência tanto dos veículos importados quanto dos modelos das marcas tradicionais com melhor qualidade. Além disto será necessário expandir os negócios dentro das concessionárias pela diversificação, oferecendo novos serviços além da venda do carro propriamente dita".

No futuro próximo as concessionárias precisam sair do modelo tradicional de só vender veículos e focar na expansão do portfólio, ofertando serviços complementares como pós-vendas, seguros, financiamento alternativo e novas modalidades como a assinatura de veículos e o leasing.

PERU, COLÔMBIA E CHILE AVANÇAM

No mercado peruano a expectativa de Alberto Morisaki, gerente de estudos econômicos e estatísticos da AAP, Associação Automotriz do Peru, é de um recorde de vendas em 2025, chegando a 172,7 mil veículos leves. O resultado é esperado porque a situação macroeconômica do país é positiva, com o PIB crescendo 3,1% até julho e projeção de fechar o ano acima de 3%, o que gera mais empregos e aumento de renda: "A confiança dos consumidores está voltando com a maior geração de empregos e está impulsionando o mercado automotivo, junto com mais investimentos privados. A queda na inflação também está ajudando a população a conseguir

arcar com o custo dos financiamentos".

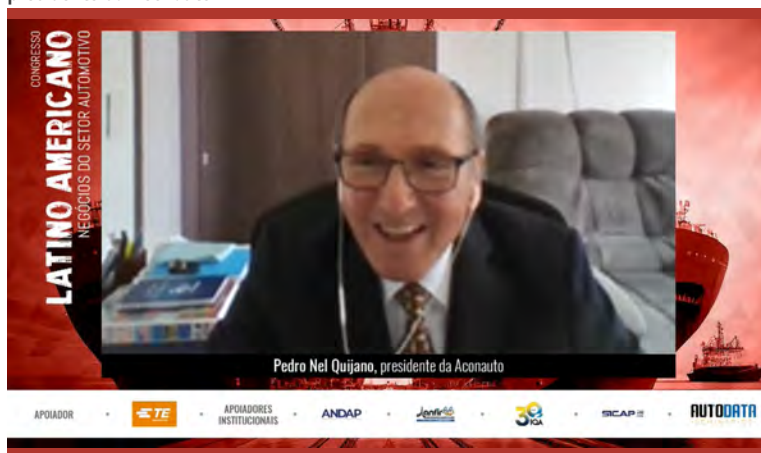
No mercado colombiano a projeção é de crescimento de 14,5% sobre 2024, chegando a 230 mil vendas, porém existe um grande ponto de atenção que é o acordo de complementação econômica do Mercosul, que expirou em outubro do ano passado e tem prazo de um ano para ser renovado.

Com o acordo veículos made in Brazil representam 30% dos vendidos na Colômbia, mas sem a renovação os impactos serão grandes e as vendas não chegarão à projeção esperada, de acordo com Pedro Nel Quijano, presidente da Aconauto, associação que representa os concessionários da Colômbia, que revelou a falta de interesse do governo colombiano em renovar o acordo: "Se em até dois meses o acordo com o Mercosul não for renovado o impacto em nosso mercado será gigantesco. Assim como para o Brasil e a Argentina. O reflexo negativo será maior para marcas como Toyota, Volkswagen, Renault, Chevrolet e Fiat".

O mercado de veículos do Chile tem mais de uma projeção para 2025, mas a mais realista é de 310 mil vendas, o que representará alta discreta de 2,5% sobre 2024. No cenário mais otimista a demanda poderia alcançar 317 mil unidades, enquanto no mais pessimista seriam vendidas 290 mil, ficando abaixo de 2024.

Mesmo com a projeção mais realista apontando para incremento na demanda até dezembro, o mercado interno chileno

Pedro Nel Quijano, presidente da Aconauto





ainda está abaixo do ideal: "Vendas em torno de 350 mil unidades por ano é o que precisamos buscar para que a rede atual de concessionárias se mantenha de forma saudável no país", disse Diego Martínez Benavente, secretário geral da Anac, Associação Nacional Automotiva do Chile.

Gonzalo Marín Bianchi, gerente geral da Cavem, entidade que representa a rede de concessionárias instalada no Chile, também esteve presente no evento e destacou o papel importante das linhas de financiamento que estão disponíveis no país: "Hoje é possível utilizar crédito bancário, crédito automotivo que é 100% dedicado a compra de veículos, parcelado no cartão de crédito e a compra programada".

BOLÍVIA, PARAGUAI E URUGUAI SOFREM

Na Bolívia, que possui cerca de 12 milhões de habitantes, a frota circulante é de 20,5 milhões de veículos, sendo que boa parte é de modelos contrabandeados, segundo Luis Orlando Encinas, diretor executivo da CAB, Câmara Automotiva Boliviana.

O mercado local sofre com a crise econômica agravada por políticas inadequa-

das, alta informalidade, restrições às exportações e dificuldades na importação: "A receita de divisas vem principalmente das exportações de Santa Cruz. As importações despencaram, com projeções de queda de mais da metade, causando concorrência desleal e dificuldades para os importadores, que dependem de pagamentos internacionais e de um mercado altamente inseguro".

Já no Paraguai o problema é que 70% do mercado é composto pela venda de veículos usados importados, com idade média de 15 a 16 anos, que chegam de forma ilegal, pois o governo só autoriza a importação de modelos com até dez anos de uso e estes representam uma pequena parte dos negócios. Apenas 30% das compras são de veículos zero-quilômetro, que não têm avançado em participação, mesmo com a economia local com previsão de crescimento de 4,5% em 2025 e 2026, de acordo com Diego José Lovera, gerente geral da Cadam, Câmara de Distribuidores de Automotrizas e Maquinarias do Paraguai.

O Uruguai tem cenário melhor mas ainda distante dos outros grandes mercados da região, pois as vendas anuais estão estáveis em torno de 65 mil unidades,

Diego Martínez Benavente, secretário geral da Anac e Gonzalo Marín Bianchi, gerente geral da Cavem.



Luis Orlando Encinas, diretor executivo da CAB, Diego José Lovera, gerente geral da Cadam e Fernando Rocca, secretário executivo da Ascoma.

com uma frota circulante de 1,5 milhão de veículos, de acordo com Fernando Rocca, secretário executivo da Ascoma, Associação de Concessionários de Marcas de Automotores do Uruguai.

AVANÇO CHINÊS

O crescimento das vendas de marcas chinesas na América Latina foi citado em diversas palestras e este cenário não deverá mudar nos próximos anos. Ao contrário a expectativa é de que as marcas chinesas ganhem cada vez mais espaço na região. Cláudia Trevisan, diretora executiva do Conselho Empresarial Brasil-China, revelou que hoje o Brasil é o segundo principal destino dos investimentos externos automotivos da China, que tem a clara intenção de instalar fábricas para abastecer o País e toda a região latino-americana, não apenas com a importação de veículos, como acontece até agora: "Hoje a China é o terceiro maior investidor estrangeiro do mundo, atrás apenas de Estados Unidos e Japão. Na América Latina o Brasil é o principal destino dos aportes chineses, sendo o quarto principal destino global e, atualmente, das 27 unidades federativas, 23 têm pelo menos uma operação industrial

chinesa, considerando outros segmentos além do automotivo".

Esse movimento já começou com os investimentos de BYD e GWM, que construíram fábricas no Brasil e, no futuro, deverão ter capacidade para produzir 250 mil unidades por ano caso nenhuma nova unidade seja anunciada. As duas unidades já erguidas se somam à fábrica da Chery, em Jacareí, SP, que está parada

AUTOPEÇAS

A exportação de autopeças produzidas no Brasil, Argentina e México também foi debatida durante o Congresso Latino-Americano e a indústria dos três países têm problemas parecidos, todos ligados à busca por maiores volumes de vendas no Exterior.

Francisco González, presidente da Ina, a associação de autopeças mexicana, revelou uma forte dependência dos Estados Unidos, para onde vão 87% de suas exportações: "Somos quatro vezes mais fornecedores do que o Canadá e quase seis vezes mais do que o Japão. Não há como os Estados Unidos nos substituírem de forma ágil, rápida e segura". Diante do cenário de incertezas, a indústria mexicana tenta diversificar ainda mais suas



Cláudia Trevisan, diretora executiva do Conselho Empresarial Brasil-China

exportações e aumentar os volumes em outros mercados.

A indústria de autopeças argentina, representada localmente pela Afac, sofre problema parecido, com alta dependência de outro mercado, bem menor, o brasileiro, buscando manter um fluxo comercial estável com o País, o que é um desafio: "Nossa produção depende mais das exportações do que do mercado interno. Já chegamos a exportar 60% para o Brasil. O desafio é manter esse círculo virtuoso", disse Juan Cantarella, presidente da entidade.

Para melhorar o cenário de exportações ao Brasil um novo acordo sobre a

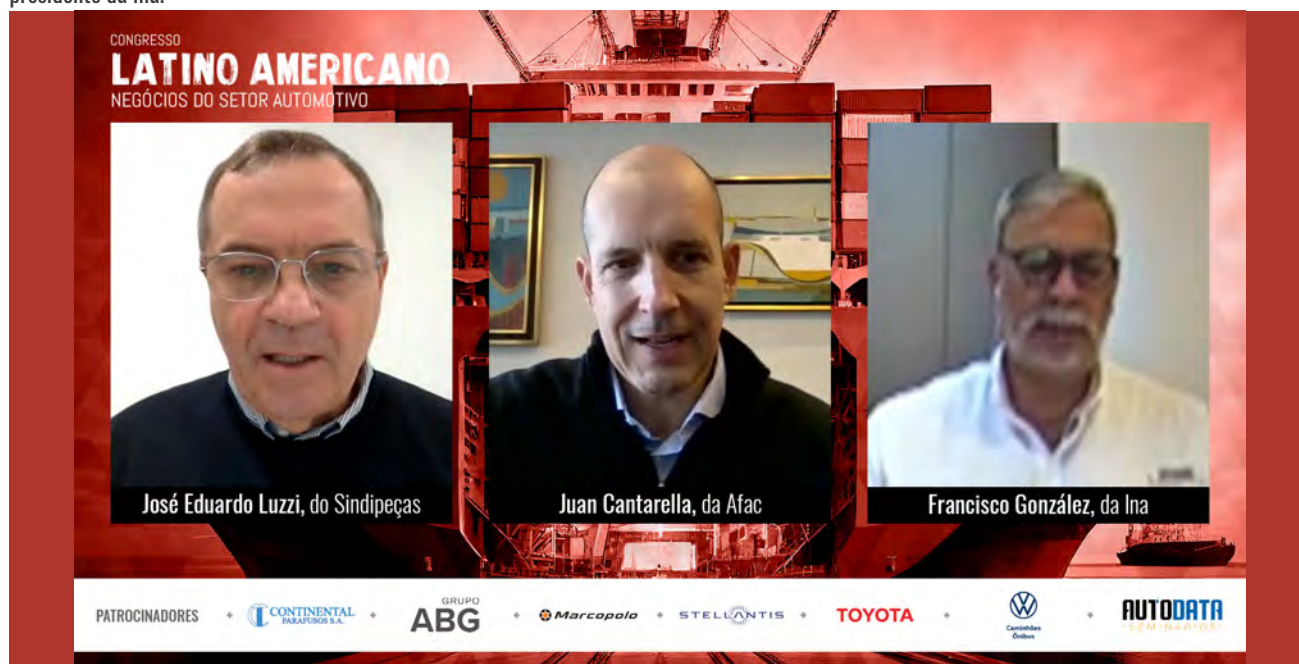
política tarifária e as regras de origem é desejado pelo lado argentino, por causa do avanço das marcas chinesas, para que o círculo virtuoso não se torne um círculo vicioso. Atualmente as regras permitem que até 50% do valor de um veículo exportado para países do Mercosul seja composto por autopeças de fora do bloco.

José Eduardo Luzzi, diretor do Sindipeças, disse que a indústria nacional é madura, mas também tem um grande desafio para equilibrar a balança comercial: "O setor hoje importa cerca de R\$ 19,5 bilhões e exporta cerca de R\$ 8 bilhões. Portanto nós temos uma balança negativa da ordem de R\$ 11,5 bilhões".

A produção nacional é muito dedicada ao abastecimento do mercado doméstico brasileiro e, por isto, as autopeças fabricadas no País têm baixa participação no mercado global. Atualmente as exportações nacionais são muito focadas na América Latina, principalmente para a Argentina, e a maior parte das importações acontece da Ásia, de países como China e Japão.

[Com reportagens de Lucia Camargo Nunes e Soraia Abreu Pedrozol]

José Eduardo Luzzi, diretor do Sindipeças, Juan Cantarella, presidente da Afac e Francisco González, presidente da Ina.



WHB AVANÇA EM PRÁTICAS ESG PARA APOIAR A MOBILIDADE MAIS LIMPA E EFICIENTE



As mudanças climáticas têm impactado diretamente a estratégia de negócios no setor automotivo. A pressão por eficiência e descarbonização vem remodelando processos produtivos e cadeias de suprimento, exigindo que fornecedores incorporem novas práticas e tecnologias.

Atenta a esse cenário, a WHB Automotive estruturou ações alinhadas à pauta ESG (ambiental, social e governança), integrando-as ao planejamento estratégico da empresa. A meta é reduzir impactos ambientais e contribuir para uma mobilidade mais sustentável, mantendo a competitividade em um mercado global em transformação.

Um marco recente dessa jornada foi a conclu-



são do inventário de emissões de gases de efeito estufa, realizado segundo as diretrizes do GHG Protocol Brasil. O resultado foi o Selo Ouro no ciclo 2025.

A empresa também vem adotando medidas concretas de controle e redução das emissões ambientais. Entre elas, a migração para o uso exclusivo de energia elétrica de fontes renováveis, certificada pelo I-REC (International REC Standard), e estudos para substituir parte do consumo de GLP por biogás ou biometano, alternativas que reduzem a pegada de carbono e diversificam a matriz energética.

Como parte de suas práticas sustentáveis, a empresa reaproveita 100% dos cavacos e rebarbas

gerados nos processos internos, transformando esses resíduos em matéria-prima novamente. Essa ação de economia circular reduz o desperdício, preserva recursos naturais e reforça um ciclo produtivo mais responsável.

“Essas iniciativas estão alinhadas com as exigências de clientes globais e fortalecem a posição da WHB como fornecedora preparada para atender padrões ambientais mais rigorosos”, destaca Paulo Scheibe, Diretor de Sistemas WHB

Ao integrar sustentabilidade, inovação e eficiência, a WHB busca contribuir com o avanço de toda a cadeia automotiva rumo a soluções de mobilidade mais limpas e eficientes, em sintonia com as tendências e exigências internacionais. ─



Apostas rumo aos próximos 100 milhões de veículos

Especialistas e executivos da indústria apontam que o setor automotivo no Brasil enfrenta desafios macroeconômicos, concorrência global e a urgência de adotar estratégias para fazer a produção crescer

Por Lucia Camargo Nunes

Oitavo maior produtor da indústria automotiva mundial e ainda repleto de oportunidades de crescimento, o Brasil demorou cerca de um século para produzir seus primeiros 100 milhões de veículos. Após atingir e superar este importante marco – em história revisitada por esta **AutoData** em julho – o setor pavimenta o caminho para seu futuro, a respeito do qual especialistas divergem sobre a velocidade dessa jornada rumo a novos marcos: há um otimismo cauteloso,

combinado com desafios macroeconômicos e a crescente influência chinesa moldando o cenário automotivo.

Apesar das dificuldades no horizonte é consenso que os próximos 100 milhões de veículos produzidos devem ser alcançados em intervalo de tempo muito menor. Para Marcus Vinícius Aguiar, presidente da AEA, Associação Brasileira de Engenharia Automotiva, a indústria não precisará de mais cem anos para alcançar o novo marco, mas a velocidade do progresso é “uma

incógnita". **Aguiar** menciona fatores como a produção globalizada em contrapartida à tendência de fechamento de mercados e a desindustrialização do Brasil, que trazem incertezas ao progresso do setor.

George Rugitsky, diretor de economia e mercados da Abipeças e do Sindipeças, é mais otimista. Ele projeta que, com uma política econômica mais favorável, a partir de 2027, a indústria poderá retornar a patamares de produção de 3,7 milhões a 3,8 milhões de veículos por ano.

FAZENDO AS CONTAS

Marcelo Langrafe, diretor comercial da Honda Automóveis, projeta que, com um crescimento de mercado moderado, de 5% ao ano a partir de 2025, o Brasil poderia alcançar 200 milhões de veículos produzidos até novembro de 2049. Ele ressalta, no entanto, que esta é uma "estimativa matemática", que não leva em consideração possíveis intercorrências macroeconômicas que poderiam impactar as projeções.

A realidade da produção apresenta desafios. No ritmo atual, de cerca de 2,5 milhões de unidades por ano, levaria aproximadamente 42 anos para atingir os próximos 100 milhões, segundo projeta Murilo Briganti, COO da Bright Consulting. No entanto, se a produção pudesse ser elevada para 3 milhões de unidades anualmente, um cenário que ele considera mais próximo da realidade, esse tempo poderia ser reduzido para cerca de 33 anos, com uma média provável de 37 anos.

Essa dinâmica destaca a importância de um crescimento consistente no setor. Roberto Barros, analista sênior da consultoria S&P Global, prevê que a produção e as vendas domésticas no Brasil crescerão juntas. Segundo ele estima o País deve alcançar e até superar os picos de produção de 2012 e 2013 nos próximos sete anos. Com um horizonte de doze a vinte anos estima-se um crescimento significativo, com previsão de produção de aproximadamente 3,5 milhões de unidades para 2032, podendo chegar a 3,7 milhões em 2037.



Divulgação/AEA



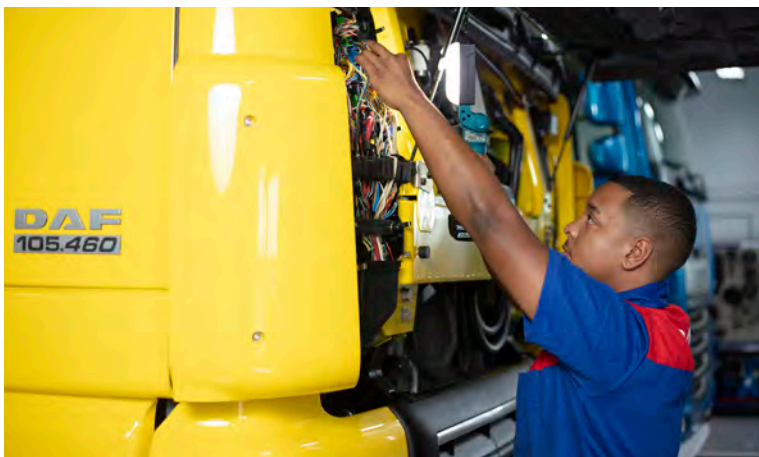
Divulgação/Honda

CONDIÇÕES PARA CRESCER

Maurício Greco, diretor de marketing da Nissan do Brasil, pondera que não é viável elaborar cenários tão distantes, especialmente considerando as rápidas mudanças tecnológicas e a transformação no setor de mobilidade. Essa complexidade no panorama do mercado interno é reforçada pelo potencial populacional do Brasil e pela baixa taxa de motorização, que, apesar de promissora, enfrenta desafios significativos, como renda da população, capacidade de absorção de novas produções, mudanças no perfil de consumo e dificuldades de acesso ao crédito.

No curto prazo o crédito também preocupa o consultor Barros, da S&P, para quem as vendas no País estão repressadas pelo baixo poder de compra, que não encontra compensação no financiamento caro e restrito. Embora ele não espere injeções de crédito significativas no mercado de veículos está otimista com relação à normalização do cenário financeiro, com juros mais baixos e inflação controlada até o fim da década.

Outro ponto relevante a considerar é a relação do PIB per capita em dólar com a demanda automotiva no Brasil. O patamar de US\$ 10 mil é considerado um ponto de impulso e o Brasil alcançou este nível de renda em 2012 e 2013, justamente os anos de recordes históricos de produção e vendas de veículos. "Atualmente estamos acima dos US\$ 10 mil [per capita], com potencial para recuperação e cres-



Divulgação/DAF

cimento, especialmente no médio prazo", sugere Barros.

Ele avalia que, mesmo após mais de cem anos de produção nacional de veículos, a taxa de motorização no Brasil ainda é relativamente baixa em comparação à média global, refletindo uma oportunidade significativa para crescimento. A América do Sul, com ênfase no mercado brasileiro, apresenta o maior potencial de expansão porcentual, uma visão corroborada por **Maurício Greco**, da Nissan, que destaca o grande potencial do País composto por mais de 200 milhões de habitantes.

Greco destaca a elevada proporção de habitantes por veículo no Brasil, de 4,6, índice muito acima até de países vizinhos como Argentina, 3,2, e Chile, 3,6. Ele acrescenta a essa dinâmica o fato de a frota nacional ser relativamente antiga, com idade média acima de dez anos segundo levantamento mais recente do Sindipeças. São números que podem ser traduzidos como oportunidade para a renovação e crescimento contínuo do setor.

A TAL DA PREVISIBILIDADE

O cenário prospectivo de oportunidades é permeado por desafios. O setor enfrenta altos custos de produção, carga tributária elevada e constante instabilidade política. O economista George Rugitsky, do Sindipeças, enfatiza que "para as empresas o mais importante é termos políticas que permitam a previsibilidade para planejamentos de longo prazo".

Ao considerar o crescimento e a expansão da indústria Rugitsky traz à tona a questão do protecionismo do mercado interno, destacando que essa proteção não contribui para o desenvolvimento do País ou da indústria. Ele constata que, ao longo do tempo, a indústria protegida diminuiu sua participação no PIB: "É um risco de sobrevivência muito grande para o setor de autopeças focar apenas no mercado interno ou com pouca exportação".

Langrafe lembra que o crescimento consistente do mercado brasileiro em 2011 e 2012 foi o fator decisivo para a Honda decidir construir uma segunda fábrica de



Divulgação/Nissan

automóveis no País, em Itirapina, SP, que depois de pronta, em 2016, já em meio ao declínio das vendas, ficou fechada por três anos até ser oficialmente aberta, em 2019.

Apesar da crise de econômica que fez o PIB recuar em 2015 e 2016, e da pandemia em 2020 e 2021, a Honda iniciou um novo ciclo de crescimento no País a partir de 2023, investindo para aumentar a capacidade de produção e lançar novos modelos, como relata o diretor comercial: "Crescemos 33% neste semestre enquanto o mercado cresceu 5%. O HR-V brasileiro é o HR-V mais vendido no mundo hoje, superando o Japão. Temos crescimento de produção da ordem de 17%. Então existe um ciclo de retomada e expansão muito promissor".

EXPORTAÇÕES NECESSÁRIAS, MAS...

A trajetória positiva avistada no horizonte, no entanto, precisa das exportações para a saúde e o crescimento da indústria automotiva brasileira, pois elas complementam o mercado interno, ocupam capacidade ociosa, oferecem rotas para maior competitividade. No entanto o cenário atual exige cautela, com projeções que simultaneamente apontam desafios e oportunidades em meio à concorrência global, além de dinâmicas comerciais regionais que influenciam as exportações.

A Bright Consulting projeta que as exportações devem oscilar de 400 mil a 500 mil unidades por ano até o fim desta década, sem retornar ao volume recorde de 766 mil veículos montados embarcados, em 2017. Em contrapartida as importações — que variavam de 200 mil a 300 mil por ano antes da pandemia — saltaram para mais de 400 mil e devem se estabilizar em torno de 450 mil nos próximos anos.

A S&P Global não prevê melhora drástica nas exportações brasileiras de veículos. A expectativa é apenas de crescimento proporcional à produção. **Barros** destaca que o Brasil enfrenta concorrência acirrada, especialmente da China, nos seus maiores clientes da América Latina.

Ao mesmo tempo algumas oportunidades se apresentam, como a demanda



Arquivo Pessoal

crescente por veículos híbridos leves em países de baixa renda na região, como a Argentina, e o interesse por SUVs pequenos no México. São produtos já fabricados no Brasil com relativa competitividade e rara concorrência internacional. Mas vale um alerta: a dificuldade de competir em preço ainda é um obstáculo significativo para os veículos brasileiros.

A abertura comercial, como um acordo com a União Europeia, poderia ser uma solução. Este tipo de parceria permitiria às empresas brasileiras não apenas exportar mas, também, adquirir insumos a preços mais competitivos. O diretor de economia do Sindipeças ressalta: "É fundamental participar das cadeias globais de fornecimento, fortalecer-se internamente, começar a exportar, manufaturar e estruturar operações fora do País".

Por outro lado o impacto da concorrência chinesa é palpável. Aguiar, da AEA, destaca a BYD, que prometeu a produção de 600 mil carros na Bahia, supondo que boa parte será direcionada para o mercado externo. As empresas chinesas estão avançando rapidamente na exportação para a América Latina, o que prejudica o comércio exterior brasileiro e levanta preocupações sobre a desindustrialização do setor.

"O mercado aumentou e a produção caiu, o que sugere uma desindustrialização, com a demanda sendo suprida por importados", alerta o presidente da AEA. Ao mesmo tempo, pontua Aguiar, é preciso considerar que a China não tem interesse que o Brasil seja um grande exportador de veículos elétricos chineses.

A realidade de perda de competitividade internacional é refletida no negócio de exportação da Honda, que enfrenta variações devido a diversos obstáculos, como questões geopolíticas, flutuações cambiais e barreiras tarifárias. A Honda envia modelos como o HR-V e o City a países da América do Sul e considera a exportação a partir do Brasil uma parte fundamental de sua estratégia na região. A empresa manifesta a ambição de expandir suas operações sempre que houver viabili-



Divulgação/Stellantis

dade econômica e política, especialmente em relação aos países vizinhos.

EQUILÍBRIO DIFÍCIL

A busca por expansão da produção de veículos no Brasil esbarra na necessidade de equilibrar a proteção da indústria nacional com a competitividade internacional, um desafio significativo para o setor. Neste sentido Aguiar destaca a importância de estabelecer um sistema de reciprocidade com a China. Ele enfatiza a necessidade de adotar regras que se assemelhem às diretrizes encaradas pelo Brasil ao vender produtos naquele mercado, incluindo tarifas de importação, comprometimento com pesquisa e desenvolvimento e a localização de fornecedores.

Criticando o modelo SKD, de importação de carros já semiprontos, Aguiar observa que a montagem de veículos com componentes majoritariamente importados prejudica a cadeia produtiva local: "Deveria haver a obrigatoriedade de fornecedores nacionais a partir de um certo volume de produção, com aumento de impostos em caso de descumprimento".

Em contraste [Rugitsky](#) aponta que os programas de incentivos fiscais operam como curativos – soluções paliativas que não resolvem os problemas econômicos do setor: "Proteger o mercado interno não ajuda a desenvolver o País e a indústria. A indústria protegida, na verdade, viu sua participação no PIB diminuir de cerca de 20% para 11% [nas últimas décadas]".



Divulgação/Sindipeças



Divulgação/Toyota

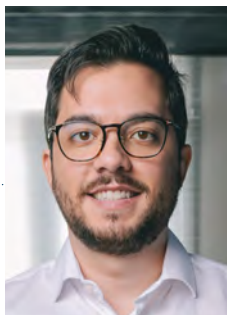
Apesar de apoiar a abertura de mercado e o acordo com a União Europeia, que possibilita às empresas adquirir insumos a preços mais competitivos e exportar, o economista do Sindipeças expressa preocupações com relação à prática da BYD de montar veículos a partir de kits importados semidesmontados, que pode levar ao fechamento de fornecedores locais.

É importante reconhecer que as políticas industriais podem ir além de soluções temporárias. Ao contrário da ideia de curativos, estas políticas, para [Murilo Briganti](#), da Bright, têm proporcionado benefícios significativos para a sociedade, como economia de combustível e redução de emissões de CO₂: "Os programas geraram ganhos extraordinários que são diretamente revertidos para a saúde e para o meio ambiente".

Langrafe, da Honda, reforça a ideia de que construir a estabilidade regulatória torna o ambiente de negócios mais competitivo. Este é um objetivo comum, mesmo com as diferentes abordagens sobre como alcançá-lo: "A criação de um ambiente regulatório previsível é essencial para garantir que os benefícios obtidos por meio das políticas industriais sejam sustentáveis e possam ser reinvestidos na indústria a longo prazo".

DESAFIO DA LOCALIZAÇÃO

A nacionalização da fabricação de componentes e a proteção contra importações permanecem sendo temas centrais no debate sobre o desenvolvimento indus-



Divulgação/Bright

trial do setor automotivo no Brasil. Nesse contexto o modelo SKD sofre críticas por não adensar a cadeia produtiva local nem gerar tantos empregos quanto a produção completa gera. Rugitsky argumenta que, em vez de exigir conteúdo local, como fez o Inovar-Auto, é mais benéfico incentivar a pesquisa e desenvolvimento e a produtividade, para que a indústria ganhe competitividade de forma mais abrangente, como foi feito no programa que sucedeu o Inovar-Auto, o Rota 2030.

Briganti observa uma tendência crescente de localização de componentes impulsionada por programas desenhados para o setor automotivo, como o mais recente Mover. Ele cita um exemplo: "Com a eletrificação montadoras conseguem localizar alguns componentes, não o pack de bateria, mas baterias menores para híbridos leves". Esta tendência sinaliza uma mudança significativa no panorama industrial, no qual a maior proximidade na produção pode criar novas oportunidades e fortalecer o setor.

Enquanto há otimismo quanto à velocidade para atingir os próximos 100 milhões de veículos produzidos no País trazem incertezas à cena a desindustrialização, a concorrência global – especialmente a chinesa – e a necessidade urgente de realizar negócios sob uma macroeconomia mais estável.

A discussão sobre protecionismo e o aprimoramento da cadeia de valor local se torna central para o fortalecimento da indústria nacional. O papel de programas como o Mover reflete a busca por um caminho que concilie competitividade global com reforço da indústria nacional, em jornada repleta de desafios.

As projeções para o futuro da indústria dependem da capacidade do Brasil em criar um ambiente de negócios favorável, que estimule investimentos de longo prazo e fomenta a inovação. Será fundamental equilibrar as demandas do mercado interno com as oportunidades e desafios do comércio internacional, um equilíbrio vital para o sucesso da indústria brasileira em um panorama global dinâmico. ■

VEÍCULOS MAIS INTELIGENTES SEGUROS E CONECTADOS

SOLUÇÕES EM CONECTIVIDADE DE DADOS AUTOMOTIVO

A linha de **produtos de conectividade de dados** da TE Connectivity oferece um amplo **portfólio de soluções coaxiais, diferenciais e híbridas**, desenvolvidas para atender às demandas atuais e futuras de veículos mais **inteligentes, seguros e conectados**. Com transmissão de até 56 Gb/s e robustez automotiva para desempenho vitalício, os produtos incluem opções **miniaturizadas, multi-híbridas e personalizadas**, garantindo as melhores experiências.



EVERY CONNECTION COUNTS





Próximos rumos do setor

Especialistas e fabricantes traçam o roteiro da descarbonização e do avanço tecnológico da indústria automotiva no País

Por Lucia Camargo Nunes

O setor automotivo brasileiro passa por uma das mais profundas transformações de uma história que já soma mais de 100 milhões de veículos produzidos. A descarbonização e os avanços tecnológicos estão redefinindo o transporte sobre rodas e todo seu ecossistema, desde a forma como os carros,

caminhões, ônibus e seus componentes são projetados, o modo de conduzir com o auxílio de sistemas de direção autônoma, até a mudança da posse tradicional para o acesso a serviços de mobilidade. Tudo acontece junto e ao mesmo tempo, embora com velocidades diferentes aqui e no resto do mundo.

Diante do cenário global de urgência na redução de emissões de gases de efeito estufa o Brasil, assim como outros mercados automotivos importantes, estabeleceu metas ambiciosas de neutralidade de carbono de seus veículos até 2050. Esse panorama exige mais do que adaptação, mas uma revisão profunda do modelo de negócio baseado no petróleo.

A indústria automotiva global atravessa uma era de disrupção, em que a necessidade de descarbonização impulsiona a rápida evolução tecnológica e a redefinição dos veículos do futuro, aponta **Gilberto Martins**, diretor de assuntos regulatórios da Anfavea, entidade que reúne os fabricantes de veículos instalados no Brasil: "A crescente incorporação de tecnologia será fundamental para atender às exigências ambientais e de segurança, tornando os automóveis mais sustentáveis".

ERA DO VEÍCULO DIGITAL

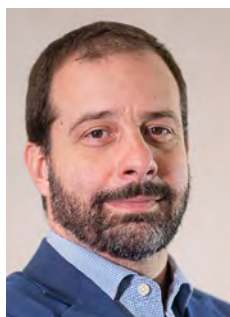
A inteligência artificial, por exemplo, já é um pilar fundamental do desenvolvimento e da manufatura de veículos. A tecnologia digital que capta e acelera o pensamento humano transforma os processos desde o design e a produção, sob

o conceito de Indústria 4.0, até a operação veicular, controlando a dirigibilidade, estabilidade e o consumo de combustível com eficiência energética.

Ciro Possobom, presidente da Volkswagen do Brasil, reforça que a empresa já embarcou nesta inovação ao ser a primeira no País a oferecer inteligência artificial automotiva embarcada desenvolvida na própria subsidiária brasileira, por meio do assistente virtual conhecido como Otto que estreia a bordo do recém-lançado Tera, um SUV compacto de entrada que, em sua categoria, populariza o avanço tecnológico.

"A integração tecnológica faz com que os carros se tornem verdadeiros softwares sobre rodas, com seus painéis que lembram tablets e aplicativos que moldam a experiência do consumidor", observa Camilo Adas, conselheiro de tecnologia e transição energética da SAE Brasil, entidade que reúne engenheiros da mobilidade.

A digitalização dos veículos é irmã gêmea da aceleração da eletrificação, que também acontece no mercado brasileiro. Masao Ukon, diretor geral do BCG, Boston Consulting Group, estima que até o fim desta década veículos eletrificados po-



Divulgação/Anfavea

Ciro Possobom ao lado do recém-lançado Tera: SUV de entrada com ADAS e assistente de inteligência artificial.



Divulgação/VW



derão responder por mais da metade das vendas e da produção no País, com reflexos na engenharia local: "O Brasil tem forte potencial para se tornar um polo para o desenvolvimento de software automotivo. A demanda do consumidor acompanha essa tendência".

Murilo Briganti, COO da Bright Consulting, nota que a busca por tecnologia é cada vez maior nos veículos, valorizando itens como centrais multimídia, mais pollegadas de telas a bordo, conectividade e interação virtual com o ambiente.

Gábor Deák, diretor de tecnologia e sustentabilidade do Sindipeças, resume o futuro da mobilidade sob o conceito CAS-E: sigla em inglês para veículos conectados, autônomos, compartilhados e elétricos.

TRANSIÇÃO À BRASILEIRA

No contexto brasileiro a transição energética adota uma abordagem singular, pautada pela neutralidade tecnológica e pela avaliação do ciclo de vida do produto, cujo objetivo é reduzir ou neutralizar emissões de carbono sem eleger uma tecnologia específica para tanto.

O Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, incentiva a descarbonização de forma ampla, sem focar somente na eletrificação e aproveitando o potencial da energia mais limpa que o Brasil produz em quantidade. O etanol, biocombustível presente na matriz energética veicular do País desde os anos 1980, evoluindo para o flex fuel nos anos 2000, agora também

para os eletrificados híbridos, representa um caminho de eletrificação gradual combinado com a infraestrutura já existente.

A combinação de biocombustíveis, como etanol e biometano, com diversas tecnologias é proposta como a solução mais eficaz para o Brasil. Diretor de comunicação e ESG da Toyota do Brasil e integrante do conselho do MCB, Acordo de Mobilidade de Baixo Carbono para o Brasil, **Roberto Braun** reforça que o País é referência global em biocombustíveis e veículos flex: "O híbrido flex é uma solução eficiente e viável para a eletrificação, considerando as limitações atuais de infraestrutura".

As grandes fabricantes de veículos já refletem essa visão em seus planos. A Volkswagen do Brasil, por exemplo, dentre os alvos de seu investimento de R\$ 20 bilhões na América do Sul até 2028, destaca a adoção de sistemas híbridos flex para boa parte dos lançamentos programados.

Para **Emanuele Cappellano**, presidente da Stellantis América do Sul, a transformação global do setor é um fato e a empresa aposta na tecnologia Bio-Hybrid, que integra propulsão flexfuel à eletrificação em vários níveis em novos modelos, como as já lançadas versões de Pulse e Fastback com sistema híbrido flex leve – o primeiro passo para evoluir para níveis mais elevados de eletrificação.

A Honda, por sua vez, também manterá seu investimento no Brasil expandindo as tecnologias híbridas e flex, pois considera em seus planos o etanol uma das melho-

A plataforma Bio-Hybrid da Stellantis estreou com sistema híbrido flex leve de 12V em versão do Fiat Fastback: primeiro passo da eletrificação com etanol.



Divulgação/Toyota



Divulgação/Stellantis

res soluções globais de descarbonização da matriz energética veicular.

MAIS FLEX, MAIS HÍBRIDO FLEX

"A rápida evolução tecnológica, especialmente impulsionada por polos como a China, tem gerado uma drástica redução na vida útil das plataformas veiculares", conta Marcus Vinicius Aguiar, presidente da AEA, Associação Brasileira de Engenharia Automotiva. Para ele a hibridização e a eletrificação são a próxima fronteira tecnológica que faz a evolução girar mais rápido.

A frota brasileira, consolidada nos últimos vinte anos com a tecnologia flex – que hoje representa três quartos dos veículos em circulação e deve superar 90% em uma década – caminha para ser cada vez mais "flex e mais flexível". Masao Ukon, do BCG, resume que os próximos dez a vinte anos trarão evoluções significativas na indústria, combinando biocombustíveis e eletrificação para aumentar a eficiência e reduzir a pegada de carbono: "Este movimento demandará investimentos e o desenvolvimento de toda a cadeia produtiva".

No cenário nacional Camilo Adas, da SAE Brasil, também prevê que o futuro dos veículos de passeio no País será dominado pelo carro flex e, em especial, pelo híbrido flex. Essa projeção se baseia na alta porcentagem da frota nacional que já utiliza a tecnologia bicombustível etanol-gasolina e no conhecimento da engenharia brasileira nesse campo: "A eletrificação no

País se manifestará primariamente como uma hibridização crescente, coexistindo e expandindo-se em conjunto com os sistemas flex. Assim a descarbonização ocorrerá por meio de uma transição energética gradual, em que soluções híbridas flexíveis e biocombustíveis serão essenciais".

George Rugitsky, diretor de economia e mercados da Abipeças e do Sindipeças, corrobora essa visão. Ele aponta que a transição para veículos elétricos será mais lenta no Brasil devido às suas peculiaridades, e que a solução híbrida flex é tão eficaz quanto a eletrificação total, sendo mais adequada ao contexto brasileiro: "Isto permite uma transição gradual e organizada para a cadeia de valor".

Quem produz os carros já está alinhando seus planos a esta realidade. Enquanto a Volkswagen reitera o seu programa de lançar 21 novos produtos até 2028 no Brasil, com os modelos híbridos fazendo sua estreia em breve, o Grupo Stellantis, por sua vez, investe R\$ 30 bilhões no País de 2025 a 2030 para lançar quarenta novos produtos e oito powertrains, avançando com a tecnologia Bio-Hybrid. Cappellano prevê uma matriz de propulsão diversificada no mercado brasileiro, combinando motores flex eficientes, sistemas híbridos e veículos elétricos.

"A produção local de veículos eletrificados, sejam híbridos ou elétricos, dependerá da consolidação e aceitação do mercado interno e da previsibilidade de volume, sendo inicialmente importados", avalia Ricardo Martins, vice-presidente administrativo da Hyundai Motor Brasil. A empresa, contudo, globalmente faz apostas de longo prazo para a propulsão elétrica a hidrogênio. O Nexso, carro elétrico com pilhas de hidrogênio mais vendido do mundo, já faz testes no Brasil e a empresa também pretende trazer um caminhão para avaliação nas estradas brasileiras.

INFRAESTRUTURA ENERGÉTICA

Ukon, do BCG, assinala que o Brasil tem vocação natural para ser um polo de biocombustíveis, já sendo líder na primeira



Divulgação/BCG



Divulgação/SAE Brasil



geração e com potencial para aumentar a produção e exportar seu know-how: "Isso exige investimentos para expandir a capacidade produtiva e a distribuição de variedades como biodiesel, etanol de segunda geração e hidrogênio verde".

A matriz energética limpa do Brasil confere uma menor pegada de carbono à produção local, enquanto a frota predominantemente flex e a ampla disponibilidade de etanol posicionam o País de forma privilegiada no cenário global: "Temos todas as alternativas para a transição energética, incluindo biocombustíveis, biodiesel e HVO [diesel renovável]. O Brasil foi transformado em um centro global de competência nessa direção", diz Gábor Deák.

Contudo, apesar de todo o potencial, nada acontecerá sem investimentos vultosos para aumentar a capacidade de geração de energia limpa e de produção de biocombustíveis, inclusive do já conhecido etanol, segundo dados combinados da EPE, Empresa Brasileira de Pesquisa Energética. A estimativa é que a produção de etanol no País precisa ser aumentada em 85%, dos atuais 27 bilhões de litros por ano para 50 bilhões de litros, para suprir a demanda projetada no horizonte até 2040.

Neste mesmo intervalo estima-se que será necessário adicionar a geração de mais 380 TW [terawatts] por ano de eletricidade à capacidade atual de geração do País, de 620 TW/ano, o que significará expansão de 61%.

Ainda no mesmo horizonte de apenas quinze anos à frente a produção nacional de biodiesel precisa dobrar, de 9 bilhões para 18 bilhões de litros por ano, para abastecer a frota nacional de caminhões e ônibus. Para converter mais veículos ao uso do biometano a geração do biogás precisa saltar para 8 milhões a 11 milhões de m³ por dia, um aumento de 5,5 vezes dos atuais 2 milhões de m³ por dia. E se quiser incorporar o hidrogênio à mobilidade o Brasil precisará produzir 400 mil toneladas por ano.

Com relação à infraestrutura para veículos elétricos Martins, da Anfavea, sina-

liza que a inserção de pontos de recarga virá da demanda do cliente e da iniciativa privada, sem a expectativa de subsídio governamental, como ocorreu na Europa. Estudo do BCG encomendado pela Anfavea prevê que a crescente incorporação de veículos elétricos na frota nacional demandará de 500 mil a 700 mil pontos de recarga no País até 2040 – uma expansão da ordem de 46 vezes em relação aos estimados 15 mil pontos instalados no Brasil até o fim de 2025.

Apostas da Toyota na descarbonização à brasileira: o híbrido flex Corolla Cross, demonstrado como exemplo no G20, a picape Hilux a biometano e o Mirai em testes na USP com hidrogênio extraído do etanol.



O hidrogênio, embora promissor, apresenta grandes desafios infraestruturais, dada a complexidade de sua produção e armazenamento em alta pressão. Ricardo Martins, da Hyundai, destaca a colaboração da marca sul-coreana com a USP para desenvolver a produção de hidrogênio verde extraído do etanol: "Uma solução seria ter reformadores portáteis em postos que já tem o etanol. O biometano, por sua vez, tem uma infraestrutura em desenvolvimento com custos mais baixos".

TENDÊNCIAS EM MATERIAIS

A evolução dos materiais na produção automotiva é um dos princípios da busca por maior eficiência e sustentabilidade. Para Gilberto Martins, da Anfavea, componentes mais leves e resistentes são essenciais para compensar o peso das baterias em veículos eletrificados, um avanço crucial para a eficiência energética e a segurança veicular.

Ukon, no BCG, lembra que o aço e o alumínio brasileiros já são considerados "mais verdes" devido à matriz energética renovável do País e à forte cultura de reciclagem. O consultor ainda destaca que o Brasil avançou ao medir e considerar para efeito legal as emissões dos veículos no ciclo "do poço à roda", colocando na conta toda a cadeia energética desde a produção e distribuição até o uso do combustível, sem deixar emissões de fora. O próximo passo nesse sentido é a avaliação completa no ciclo "do berço ao túmulo", o que inclui a reciclagem.

Aguiar, pela AEA, ressalta que novos materiais, juntamente com turbocompressores e tecnologias embarcadas, foram decisivos para o downsizing de motores, menores e com a mesma potência, otimizando a eficiência energética dos veículos.

Briganti, da Brigh, também aponta a busca por interiores com revestimentos suaves ao toque e acabamento superior, menos plástico e a evolução de materiais estruturais que aumentam a segurança, como aços de alta resistência: "A busca por materiais mais leves e sustentáveis é uma prioridade".



SEGURANÇA E DIREÇÃO AUTÔNOMA

A segurança veicular é outro destaque na evolução automotiva, com regulamentações e tecnologias avançadas impulsionando a área. Martins, da Anfavea, explica que o Contran já delineou um roteiro para a introdução de tecnologias e itens de segurança passiva e ativa nos próximos anos.

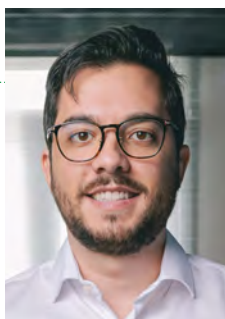
A chegada ao Brasil dos ADAS, sigla em inglês para Sistemas Avançados de Assistência ao Motorista, como frenagem autônoma e assistente de permanência em faixa, tem o dom de reduzir acidentes e fatalidades. Briganti enfatiza que a adoção de ADAS aumentará significativamente nos próximos anos, impulsionada por obrigações e incentivos previstos na legislação e pela redução de custos devido ao aumento de volume de produção: "Mas a direção autônoma em larga escala ainda está distante para o Brasil, devido a desafios de segurança, malha rodoviária e infraestrutura".

Deák, do Sindipeças, insere os níveis de direção autônoma no A do conceito CAS-E, destacando a evolução dos carros conectados que agora incorporam sistemas de segurança ativa avançados, como alerta de saída de faixa e controle de velocidade adaptativo: "A integração de mais sistemas de segurança é impulsionada pela demanda do mercado".

Aguiar, presidente da AEA, aponta que houve uma antecipação na implementação dos ADAS no Brasil, mas ele reconhece que a evolução para o carro



Divulgação/Sindipeças



Divulgação/Brigh

totalmente autônomo, que dispensa o motorista, já foi adiada para a próxima década, mesmo em mercados desenvolvidos, devido a desafios técnicos, de legislação e de custo.

Camilo Adas, da SAE Brasil, também vê a direção autônoma em larga escala como uma tecnologia de implementação mais distante no País, citando a complexidade da malha rodoviária nacional e a infraestrutura.

As fabricantes no Brasil têm evoluído na adoção de sistemas de segurança, até mais rápido do que era esperado. A Volkswagen se orgulha do Tera, um modelo de entrada, ter conquistado recentemente a nota máxima em segurança, cinco estrelas, nos testes do Latin NCAP, somando-se a outros modelos da marca: "A Volkswagen é pioneira em segurança no País. Desde 1971 estabelecemos um laboratório de segurança veicular e o primeiro crash-test da América Latina", lembra Possobom.

Cappellano, da Stellantis, considera que a adoção crescente de sistemas de segurança ativa é uma prioridade: "Durante o Rota 2030 o foco esteve na segurança veicular, com a obrigatoriedade de itens como o controle eletrônico de estabilida-

de ESC e o incentivo ao desenvolvimento e à aplicação de ADAS".

CAMINHOS A SEGUIR

Camilo Adas enfatiza que é necessário integrar políticas públicas que harmonizem a descarbonização, a inteligência artificial e a preservação da indústria nacional. A transformação do setor automotivo brasileiro exige a combinação de diversas tecnologias e esforço conjunto para desenvolver a infraestrutura necessária.

O Brasil tem a oportunidade de combinar novas tecnologias de propulsão com a aplicação de biocombustíveis para descarbonizar o setor automotivo. Para Ukon, a vantagem do País em não ser o primeiro a adotar a eletrificação permite aprender com acertos e erros de mercados como China, Europa e Estados Unidos, para otimizar o desenvolvimento local.

As próximas décadas trarão importantes evoluções na indústria automotiva brasileira, combinando tecnologias de biocombustíveis e eletrificação para aumentar a eficiência e reduzir a pegada de carbono. Ukon diz que, "para que isto seja bem-sucedido, é preciso investir e promover o desenvolvimento contínuo de toda a cadeia produtiva". ■





Eficiência que **faz a diferença** no dia a dia



O Volare Fly 10 GV garante
menor emissão de poluentes,
mais economia e eficiência
para a sua operação.



Acesse o
Qr Code e
saiba mais.



Volare 
NA DIREÇÃO DO FUTURO



Divulgação/SPTrans

Frota de ônibus elétricos cresce com pouca energia

Movimento puxado pela Capital paulista ainda avança de forma lenta, mas emplacamentos no País já superam o volume total do ano passado

Por Mário Curcio

A pesar das dificuldades com a distribuição de energia para recarga, que fez o mercado de ônibus elétricos no País rodar em velocidade muito abaixo da esperada há dois anos, em julho os emplacados alcançaram a marca recorde de 160 unidades em um único mês. O total acumulado nos sete meses de 2025 indica 370 ônibus elétricos, o que já é mais do que os 314 registrados em todo o ano 2024. Além dos números em alta chegaram ao mercado novos chassis, a maioria já produzida em fábricas no Brasil, incluindo até gigantes biarticulados de 28 metros movidos a eletricidade, além da introdução de baterias mais compactas e seguras.

Os emplacamentos de julho foram puxados por 120 ônibus elétricos entregues à frota municipal da Capital paulista. A cidade soma, segundo a SPTrans, Secretaria Municipal dos Transportes e Mobilidade Urbana, 841 eletrificados em uso, sendo 640 a bateria e 201 trólebus que se abastecem pela rede aérea de cabos energizados.

E tem mais chegando por aí. Embora sem informar quantidades Volkswagen e Eletra confirmam entregas à Capital até o fim do ano. Para março de 2026 está prevista a entrada de cem articulados elétricos, também produzidos pela Eletra a partir de chassis fornecidos pela Mercedes-Benz e encarroçados pela Caio.

O ATRASO DE SÃO PAULO

Segundo a SPTrans um ônibus elétrico é o responsável pela não emissão de 87 toneladas de dióxido de carbono, o CO₂, a cada ano. Apesar deste estimado ganho ambiental a cidade está bem abaixo da meta estabelecida em 2021, de agregar mais de 2 mil ônibus elétricos à frota municipal até o fim de 2024. Em razão desse atraso e da proibição, desde 2022, da compra de novos ônibus a diesel para a frota paulistana São Paulo tem hoje cerca de 1,5 mil ônibus com data de validade vencida, com mais de dez anos de uso, mas liberados para rodar a partir de aditivos contratuais, mesmo poluindo mais do que um moderno veículo a diesel.

Sobre este avanço ainda lento dos elétricos a SPTrans responde: "O Plano de Metas 2024-2028 estabelece a substituição de 2,2 mil ônibus da frota por veículos movidos por matriz energética limpa até o fim desta gestão. Esta meta considera não apenas os elétricos, mas a possibilidade da chegada de novas tecnologias que possam ser implantadas e que sejam movidas por matrizes energéticas limpas, sem emissão de poluentes".



Divulgação/Enel

Também em sua resposta a Secretaria considerou a distribuição de energia elétrica em alta tensão às garagens justamente o motivo do atraso para incorporação de mais ônibus elétricos à frota.

A diretora comercial da Enel em São Paulo, **Tatiana Celani**, informa: "Temos feito reuniões semanais com os transportadores e mensais com a Secretaria de Planejamento e Eficiência, sempre com a participação da SPTrans em todas elas". A executiva afirma que a distribuidora de energia investiu R\$ 10,4 milhões para adequação da rede às garagens, o equivalente a 92% dos custos totais, e que os concessionários de transporte arcaram com os 8% restantes.

Tatiana diz ainda que a adequação da energia entregue às garagens tem prazos que vão de 120 a 210 dias após a assinatura do contrato: "Todas as obras contratadas com a Enel estão no prazo, o que inclui vinte garagens conectadas e 44 megawatts entregues, capazes de carregar 980 ônibus. É quase o fornecimento a uma cidade como Barueri", assinala a diretora, referindo-se ao município da Grande São Paulo que tem mais de 240 mil habitantes.



Com a Volvo Goiânia será a primeira cidade brasileira com frota de elétricos biarticulados: modelo de 28 metros já está em produção em Curitiba.

Divulgação/Volvo

"Estamos comprometidos com o Plano de Metas da Prefeitura. Até o fim do ano serão mais dezoito garagens e mais 44 megawatts entregues, totalizando uma capacidade de abastecimento para 1 mil 960 ônibus."

INDÚSTRIA TEM MAIS ENERGIA

Apesar das limitações impostas pela falta de capacidade da rede para recarregar a indústria seguiu com seus planos e caminhou com passos bem mais largos que os do poder público para avançar na eletrificação. Os fabricantes prosseguem com lançamentos e entregas. No início de agosto, por exemplo, a Volvo lançou o chassi BZRLE, para carrocerias de piso baixo com 13m50 e capacidade para até noventa passageiros. Ele se soma a outros quatro chassis disponíveis para ônibus elétricos já produzidos em Curitiba, PR.

Também em agosto a Volvo anunciou a venda de seus primeiros chassis articulados e biarticulados para elétricos no mercado interno. O lote inclui 21 ônibus Volvo BZRT, sendo dezesseis articulados e cinco biarticulados, os maiores do mercado, com 28 metros de comprimento.

Transitarão no sistema BRT Leste-Oeste de Goiânia, GO. Os articulados BZRT foram apresentados na LatBus de 2024.

"Eles serão entregues ainda em 2025. Goiânia será a primeira cidade do mundo a operar uma frota de biarticulados elétricos Volvo de forma regular. Serão os maiores veículos elétricos em atividade diária", afirma **Paulo Arabian**, diretor de vendas de ônibus da Volvo.

Os biarticulados medem 28 metros e transportam até 250 passageiros. Os articulados têm cerca de 22 metros e levam até 180 pessoas. Eles utilizam dois motores de 200 quilowatts cada. O chassi pode receber até oito baterias, em um total de 720 quilowatts/hora.

Outro produto que chega às ruas até o fim do ano é o Volksbus e-22L, com capacidade para até noventa passageiros. **Jorge Carrer**, diretor de vendas de ônibus da VWCO, informa que a produção em série do chassi elétrico na fábrica de Resende, RJ, foi iniciada para clientes da Capital paulista: "Os primeiros entrarão em operação ainda em 2025. Seguramente teremos veículos com chassis Volkswagen elétricos nos próximos eventos or-



Divulgação/Volvo



Divulgação/VWCO



O e0500U da Mercedes-Benz: mais de duzentos já circulam pelo País.

Divulgação/Mercedes-Benz



Divulgação/BYD

Chassis produzidos pela BYD passam a utilizar baterias Blade, mais compactas e seguras: montagem em Manaus começa em 2026.

ganizados pela Prefeitura e pela SPTrans".

A Scania começa a produzir até o fim de 2025 o ônibus elétrico K230 4x2E. Com tecnologias da própria empresa o modelo tem autonomia de 250 a 300 quilômetros, tempo de recarga de até 3 horas e leva 85 passageiros. "O motor tem 230 quilowatts, com potência de pico até 300 kW, o que equivale a mais de 400 hp", destaca **Gustavo Cecchetto**, gerente de vendas de soluções para mobilidade da Scania.

Além do modelo 100% elétrico a Scania também entra com seus chassis em uma parceria com a encarroçadora Caio, a fábrica de motores WEG e a montadora Eletra.

Outro lançamento recente foi anunciado pela BYD, que passa a empregar em seus chassis elétricos montados em Campinas, SP, as baterias Blade, semelhantes àquelas que já utiliza nos automóveis. A estrutura interna das novas baterias utiliza células de LFP, lítio-ferro-fosfato, dispostas na horizontal. Elas ocupam menos espaço, aumentam a rigidez estrutural do veículo e são mais resistentes a perfuração e ao esmagamento, o que afasta o risco de incêndio ou explosão, mesmo em condições extremas.

Com as baterias Blade os ônibus terão autônominas de 270 a 350 quilômetros em condições reais de uso urbano, segundo a

BYD. Outras vantagens citadas são maior vida útil, baixa manutenção e tempos de recarga de uma hora e meia a duas. "A BYD nasceu como uma empresa de baterias e foi essa experiência que nos colocou na vanguarda da mobilidade elétrica", lembra o diretor de veículos comerciais **Marcello Schneider**. Ainda importadas as baterias passam a ser montadas em unidade da BYD em Manaus, AM, a partir de 2026.

AVANÇO PARA OUTRAS CIDADES

O levantamento feito com as empresas fabricantes mostra a expansão dos ônibus elétricos para outras cidades e regiões, como informa Schneider, da BYD: "Além da Capital paulista nossos chassis já estão presentes em cidades como Fortaleza, CE, Salvador e sua Região Metropolitana, BA, Santos, SP, Curitiba, PR, Maringá, PR, Brasília, DF, e Bauru, SP: "Recentemente entregamos ônibus articulados para Goiás que já circulam na Região Metropolitana de Goiânia".

A Marcopolo, que além das carrocerias também produz seu ônibus elétrico completo, também está presente em outras cidades, diz o diretor de operações comerciais Ricardo Portolan: "Além de São Paulo já fornecemos o nosso Attivi Integral para Porto Alegre [RS]. Ele também foi



Divulgação/BYD

apresentado em demonstrações em mais de vinte municípios, incluindo Curitiba, Goiânia, Manaus, Belém, Rio de Janeiro, Vitória e Salvador”.

“Além do Attivi Integral há diversos veículos com carroceria Marcopolo circulando sobre chassis elétricos das principais fabricantes, operando em grandes centros urbanos como São José dos Campos (SP), Goiânia e Brasília (GO e DF)”, acrescenta **Portolan**.

Sobre os elétricos Volksbus e-22L Jorge Carrer informa: “Realizamos testes em julho em Curitiba. E até o fim de 2025 ele será apresentado em outras cidades”.

Walter Barbosa, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas de ônibus da Mercedes-Benz, afirma que os ônibus elétricos da empresa rodam em testes em Belo Horizonte, em Curitiba e em Macaé, RJ. Segundo ele mais de duzentas unidades do eO500U, que começou a ser produzido na fábrica de São Bernardo do Campo, SP, em 2022, já estão em circulação no País.

Segundo informações da ABVE, Associação Brasileira do Veículo Elétrico, de 2022 a julho de 2025, 860 ônibus elétri-



Divulgação/Marcopolo



Divulgação/Scania

cos entraram em circulação no Brasil. A Região Sudeste concentra 87,4% deles. Em segundo lugar vem o Sul, com 5,7% de participação.

A fatia da Região Norte é de 3,9%, maior do que a do Nordeste, com apenas 1%. O Centro-Oeste tem 2% de participação.

BIOMETANO É ALTERNATIVA

Como o fluxo de energia para as garagens não cresce na velocidade exigida para a renovação da frota a Prefeitura de São Paulo busca opções de baixo carbono em complemento aos ônibus elétricos. Durante a entrega de 120 veículos a bateria, em julho, também foi anunciada a publicação de um edital para buscar o fornecimento às garagens de ônibus de biometano, gás renovável produzido a partir de dejetos e resíduos orgânicos. O tema que interessa bastante à Scania que já produz motores a gás no Brasil para seus caminhões e ônibus.

“Estamos em contato constante com a Prefeitura e com a SPTrans”, afirma o gerente de vendas de soluções para mobilidade da Scania, **Gustavo Cecchetto**. “Ainda não há contratos de venda de ôni-

**Volksbus elétrico
ingressará na frota
paulistana até o fim
deste ano**



Divulgação/VWCO



Modelos Scania a gás devem se juntar à frota verde paulistana

bus a gás porque primeiro é preciso ter a infraestrutura. Como não há biometano disponível em grande quantidade todas as análises estão sendo feitas."

A Scania coleciona resultados positivos em testes com ônibus movidos a gás já executados em Londrina, PR, Recife, PE, Ribeirão Preto, SP, Rio de Janeiro, RJ, Goiânia, GO, e atualmente experiências estão em curso em Campo Grande, MS, e num próximo momento em Vitória, ES. Os testes foram feitos com uso de biometano puro e misturado com gás natural, combustível fóssil que tem a mesma composição química do biocombustível gasoso. A experiência da Scania inclui também ônibus rodoviários a gás em trajetos de curta e média distâncias.

Cecchetto destaca as vantagens desta alternativa: "O Brasil é um dos países que mais produzem biomassa. Enquanto não houver biometano em escala o GNV [Gás Natural Veicular] pode ser utilizado como combustível de transição em alguns casos. Do ponto de vista de emissões ele se equipara ao diesel, sem os particulados". O executivo lembra também a boa aceitação dos passageiros por causa do funcionamento mais silencioso e do menor nível de vibração do motor a gás em comparação ao diesel.

Para **Walter Barbosa**, da Mercedes-Benz, existe outra forma de contornar a dificuldade de eletrificação no curto prazo: "Estamos construindo uma agenda positiva [com a Prefeitura], tentando dar caminhos. Uma solução para não ter tantos carros vencidos, fabricados em 2012, seria usar como base a limitação da infraestrutura da empresa de ônibus: por exemplo, se ela tem capacidade disponível para carregar trinta ônibus elétricos, mas precisa renovar cem carros, por que não renovar com outras setenta unidades Euro 6 [a diesel] ou com biocombustíveis?".

Para Barbosa a medida não significaria uma liberação formal para incorporar novos ônibus a diesel na frota, mas uma exceção temporária enquanto não se tem a infraestrutura 100% pronta para recarregar os ônibus elétricos: "Seria uma forma de substituir ônibus com mais de dez anos por outros com tecnologia diesel Euro 6 e biocombustíveis, trazendo um resultado muito bom para redução de emissões".

Barbosa recorda ainda que, por lei, o diesel já tem 14% de biodiesel, e também que os motores Euro 6 da Mercedes-Benz estão preparados para trabalhar com até 20% de biodiesel ou até 100% de HVO, outro biocombustível feito a partir de fontes renováveis.



Divulgação/MB



Laboratório de Emissões e Eficiência Energética

Marelli. No Brasil. Para o Brasil

Sistemista amplia investimentos em todas as unidades de negócios e se destaca pela localização (nacionalização) de novas tecnologias globais

Desde 1948, a Marelli ajuda a moldar a mobilidade brasileira e continua a nacionalizar a inovação global por meio de múltiplos níveis de investimento no país. Hoje, a Marelli opera seis negócios no Brasil e recentemente expandiu suas operações de Eletrônica e Propulsão, além de inaugurar uma nova fábrica de Interiores. A Marelli agrega valor aos OEMs por meio de prazos de entrega reduzidos, maior flexibilidade, menor custo logístico e controle de qualidade aprimorado por meio de uma estreita colaboração.

A presença da Marelli no Brasil permite que as montadoras se beneficiem dessa proximidade. Componentes de interior, displays, injetores e sistemas de propulsão feitos localmente minimizam atrasos nas entregas, reduzem custos de frete e simplificam a integração. Essa proximidade também melhora a comunicação e a supervisão da qualidade, com interações de projeto mais rápidas, menos erros e respostas imediatas às mudanças.

Marelli Interiores (Hortolândia, SP)

A nova fábrica de 5.800 m² produz módulos de cockpit, consoles, painéis de instrumentos e peças decorativas pintadas com qualidade automotiva para atender aos rigorosos padrões locais de OEMs. Projetada para uma produção anual de 180.000 veículos, a fábrica conta com tecnologias avançadas de fabricação, incluindo moldagem por injeção, corte a laser e cabines de pintura manuais e automatizadas.

Marelli Electronics (Hortolândia, SP)

A Marelli produz displays automotivos, clusters, computadores de bordo, ECUs e placas de circuito impresso como parte de sua divisão de Eletrônicos. A unidade da Marelli em Hortolândia é a sétima unidade de fabricação de displays (outras unidades estão na Ásia, Europa e América do Norte) e o primeiro polo de produção completo de displays na América do Sul.

As capacidades da fábrica incluem moldagem

por injeção, serigrafia, tecnologia de montagem em superfície (SMT), testes elétricos e montagem final. A empresa planeja um investimento de R\$ 4,7 milhões para expandir suas 12 linhas de montagem para 13, dedicadas a displays, com capacidade para produzir 130.000 unidades por ano.

Marelli Propulsion

O negócio local de Propulsão inclui a produção nacional de componentes para injeção direta de combustível (PFI) e injeção direta de gasolina (GDI), sensores de etanol, bombas de combustível, ECUs para gasolina/gás natural comprimido, unidades de controle de transmissão e sistemas para etanol-combustível, incluindo produtos GDI prontos para hidrogênio.

A produção global da companhia prevê mais de 4 milhões de injetores PFI, 7,5 milhões de injetores GDI e 3 milhões de bombas de combustível nos próximos cinco anos. Líder de mercado no Brasil em injetores flex-fuel, com 40% de participação, a empresa tem expectativa de crescimento de 200% neste segmento nos próximos cinco anos.

A Marelli trouxe a produção de injetores GDI para Hortolândia, aumentando a capacidade de resposta às necessidades das montadoras e ajudando a evitar atrasos na importação e flutuações cambiais.

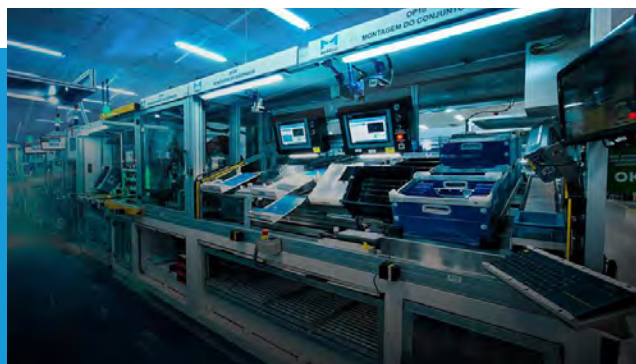
Inovação em Sensores de Etanol

Desenvolvido e fabricado no Brasil, o sensor de etanol da Marelli mede com precisão o teor e a temperatura do combustível em tempo real. Compatível com integração plug-and-play, o sensor otimiza a combustão e reduz as emissões. É perfeito para veículos flex-fuel amplamente utilizados no Brasil.

Laboratório certificado pelo Inmetro

A Marelli abriga o primeiro laboratório certificado pelo Inmetro da América do Sul em Hortolândia. Os OEMs podem realizar testes locais e certificados de emissões e eficiência de combustível, incluindo testes de veículos elétricos para homologação. Esta instalação exclusiva proporciona certificação mais rápida, menor complexidade logística e controle de custos para as montadoras brasileiras. A Marelli oferece localização confiável para os OEMs, oferecendo qualidade do produto, suporte regulatório e colaboração técnica, aqui mesmo no Brasil.

Esse laboratório é importante para as montadoras a fim de reduzir prazos de entrega e custos de transporte, supervisionar com maior rigor a qualidade e a fabricação, além de propiciar colaboração mais rápida nas necessidades de projeto, atualizações e testes. Ele também permite conformidade simplificada com as normas brasileiras de homologação e combustível.



Linha de produção dos Displays



Painel é um dos produtos feitos pela Marelli

Os finalistas

Este ano são onze categorias e um novo formato de apresentação das empresas escolhidas. Veja aqui o novo regulamento e a lista das empresas, produtos e executivos indicados para o Prêmio AutoData 2025.

Redação AutoData



O Prêmio AutoData, o primeiro e mais tradicional reconhecimento do setor automotivo nacional, chega este ano à sua 26ª edição consecutiva. Criado em 2000, foi pioneiro em destacar o trabalho realizado pelas empresas, líderes setoriais e produtos na indústria automotiva brasileira.

A edição deste ano traz aprimoramentos relevantes para homenagear as ações mais notáveis dos últimos doze meses. Houve uma reformulação no regulamento, com o objetivo de elevar ainda mais a reputação do Prêmio AutoData e consolidá-lo como o reconhecimento empresarial mais cobiçado do setor no Brasil.

Um caderno especial foi produzido com os 39 finalistas em onze categorias e será distribuído para que todos possam conhecer e avaliar os melhores cases. O objetivo de AutoData é intensificar a competitividade da premiação, valorizar os cases participantes e, ao abrir oficialmente a votação aos leitores, ampliar a divulgação dos vencedores.

Elaborado pelo AutoData WorkStudio e enviado por e-mail para todos os leitores cadastrados em **AutoData**, o caderno especial traz a descrição mais completa dos cases de cada finalista.

COMO VOTAR

A votação já estará aberta assim que o caderno especial chegar a todos os leitores

que utilizam os produtos editoriais da AutoData como fonte de informação. A eleição final se estenderá até 30 de setembro.

Para votar é muito simples: basta acessar o site www.autodata.com.br e procurar a aba Prêmio AD, no topo. Ali os leitores que recebem os produtos editoriais de AutoData poderão acessar o sistema de votação. A partir daí:

- Selecione os cases que acredita ser os mais relevantes em cada categoria, deixando de fora aquele que considerar menos relevante.
- Nas categorias com quatro participantes, vote em três. Nas categorias com três participantes, vote em dois.
- Na categoria Personalidade do Ano vote nos quatro candidatos que considerar mais importantes.

NOVIDADES EM CATEGORIAS

A estrutura das categorias foi revisada para trazer maior representatividade em segmentos relevantes da cadeia automotiva. Assim, com o retorno da categoria Powertrain, este ano são onze categorias, cada uma com três ou quatro finalistas participando da rodada final.

Nas categorias de veículos, além das indicações dos jornalistas de AutoData, a votação contou com a participação de jornalistas especialistas em produtos, especialmente convidados para conferir ainda mais credibilidade à indicação e eleição.

A categoria Personalidade do Ano é especial e, neste ano, conta com cinco importantes executivos homenageados.

PREMIAÇÃO

Os vencedores de cada categoria serão revelados em um evento presencial no dia 12 de outubro, em São Paulo, que também terá transmissão ao vivo pela AutoData TV no YouTube. Nesta grande festa serão entregues os troféus do Prêmio AutoData

2025 e todas as empresas finalistas serão diplomadas como as "Melhores do Setor Automotivo em 2025".

Neste mesmo dia um júri formado por representantes indicados pelas principais entidades empresariais do setor automotivo escolherá, dentre os cases vencedores das categorias empresariais, aquela que será merecedora do título de "Empresa do Ano 2025", cujo anúncio será feito ao fim da cerimônia. ■

Os finalistas do Prêmio AutoData 2025

MONTADORA DE AUTOMÓVEIS E COMERCIAIS LEVES

General Motors
Stellantis
Toyota
Volkswagen

MONTADORA DE VEÍCULOS COMERCIAIS

DAF
Iveco
Mercedes-Benz
Volkswagen Caminhões e Ônibus

FORNECEDORES DE AUTOPEÇAS, SISTEMAS E COMPONENTES

BorgWarner
Knorr-Bremse
Zen

FORNECEDOR DE POWERTRAIN

FPT
Horse
Phinia

CADEIA AUTOMOTIVA AMPLIADA (INCLUI SERVIÇOS E MATÉRIAS-PRIMAS)

Grupo Sada
Marcopolo
Pirelli

INOVAÇÃO TECNOLÓGICA E ESG

Gerdau
Renault
Volare

EXPORTADOR

Hyundai
Volkswagen Caminhões e Ônibus
Stellantis

AUTOMÓVEIS E COMERCIAIS LEVES

Fiat Pulse
GWM Tank
Nissan Kicks
VW Tera

VEÍCULOS COMERCIAIS PESADOS

Iveco S-Way
Scania P 280
VW Constellation 20.480 4x2

ÔNIBUS

Mercedes-Benz e0500UA
Mercedes-Benz OF 1621
Scania K410 6x2
Volare Fly 10

PERSONALIDADE DO ANO

Cláudio Sahad, Sindipeças
Emanuele Cappellano, Stellantis
Evandro Maggio, Toyota
Fernando Antônio Gomes Martins, Continental
Parafusos e Sindicato da Indústria de Parafusos e Fixadores
Gastón Diaz Perez, Bosch

Começo com um carro elétrico e oito concessionárias



Fotos: Divulgação/Geely

Geely inicia vendas do SUV elétrico EX5 com abertura das primeiras lojas e parceria de pós-vendas com a Renault

Por Caio Bednarski | Com Pedro Kutney

Em agosto a chinesa Geely iniciou suas operações comerciais no Brasil em parceria com a Renault para logística e serviços de pós-vendas, com apenas um modelo à venda e previsão de abrir oito concessionárias este mês, a primeira em São José dos Pinhais, PR, quatro em São Paulo sendo duas na Capital, uma em Barueri e outra em Campinas, e as

outras três em João Pessoa, PB, Natal, RN, e Brasília, DF. O plano é construir uma rede de 23 pontos em dezoito cidades até o fim deste ano.

A Geely, que também é dona da sueca Volvo Cars e outras marcas como a Zeekr, fez sua primeira tentativa de entrar no Brasil em 2014, anunciando intenção de produzir no País e importações

de alguns modelos iniciadas pelo Grupo Gandini – que também representa a Kia no País. Esta segunda tentativa se dá em momento completamente diferente, com produtos eletrificados muito mais evoluídos tecnologicamente, que nada têm a ver com os rústicos carros a combustão já produzidos pela fabricante na China.

A parceria com a Renault foi anunciada em fevereiro passado, com possível fabricação de carros elétricos e híbridos na fábrica de São José dos Pinhais, PR, sobre a plataforma GEA, Global Intelligent Electric Architecture, desenvolvida pelas duas empresas para produzir veículos destinados a mercados do Sudeste Asiático e da América Latina. Mas nenhuma iniciativa de industrialização no Brasil foi confirmada até o momento. De concreto só a operação comercial foi iniciada, com importações.

PRIMEIROS PASSOS

O primeiro lote importado da China do SUV elétrico EX5 chegou em meados de junho no Porto de Paranaguá, no Paraná, e começou a ser distribuído a concessionários e aos 22 pontos de exposição



em shoppings centers inaugurados nos últimos meses – alguns deles seguirão abertos e deverão trabalhar em conjunto com a rede.

Cerca de um mês após a chegada dos primeiros carros a Geely abriu a pré-venda das duas versões do EX5, Pro e Max, em 17 de julho, com preços promocionais de R\$ 195,8 mil e R\$ 215,8 mil, respectivamente, para as primeiras trezentas unidades reservadas até 30 de julho. Depois deste período os valores subiram R\$ 10 mil, para R\$ 205,8 mil e R\$ 225,8 mil.



Quando as primeiras entregas do EX5 começaram a ser feitas, mesmo sem ter vendido todas as trezentas unidades com desconto, em 31 de julho a Geely deu início à campanha publicitária do SUV, incluindo inserções no horário nobre da TV com a participação do casal Fernanda Lima e Rodrigo Hilbert, embaixadores da marca no Brasil, dando mostras de que tem ambição escalar as vendas no mercado brasileiro.

Segundo Maurício Silveira Jr., diretor de vendas e rede da Geely, o primeiro lote de importação é bem maior do que as trezentas unidades com desconto e, caso a demanda seja maior, a empresa está pronta para atender aos clientes, mas com preços sem desconto: "Para os próximos meses, quando começarmos a vender o modelo regularmente nas concessionárias, vamos importar o EX5 conforme a demanda. O prazo de importação varia de acordo com o modal e a rota escolhida, mas demora mais de trinta para chegar ao Brasil".

A primeira concessionária completa foi inaugurada apenas em 6 de agosto, em São José dos Pinhais – mesma cidade que

abriga a fábrica e a sede da Renault no Brasil, já utilizando sinergias logísticas da parceira. A Geely Globo segue o padrão global da empresa, com showroom de 402 m² e sete unidades do EX5 expostas aos clientes.

Serão utilizados três modelos de distribuição: o primeiro é uma loja completa da Geely com áreas de vendas e pós-vendas, como a primeira inaugurada no Paraná; o segundo é em parceria com a rede da Renault, com a revenda da Geely ao lado do ponto da marca francesa e compartilhamento da oficina e setor de peças; e a terceira opção é de uma concessionária exclusiva em endereço próprio, mas só com showroom de vendas, que executa os serviços de manutenção e reparação em outras concessionárias próximas.

Os funcionários das oito concessionárias a serem inauguradas até o fim de agosto foram todos treinados no Centro de Treinamento da Geely instalado em Jundiá, SP, em parceria com a Renault, que dispõe de área construída de 1,8 mil m², com quatro salas de aula, sala

Primeiro lote do SUV elétrico EX5 desembarcou no Porto de Paranaguá em junho: Geely só iniciou as vendas um mês depois.





Primeira concessionária da Geely no Brasil foi inaugurada em São José dos Pinhais: mesma cidade da sede e fábrica da parceira Renault.

de ferramentas, oficina com sete boxes e área específica para veículos elétricos. Os trabalhadores das revendas que serão inauguradas nos próximos meses também deverão passar por instrução no local.

A Geely levou também alguns deles para a China, onde receberam treinamento mais profundo. Estes atuarão no Brasil como especialistas da marca, para resolver qualquer problema que o veículo tenha e dar suporte à rede.

Para entregar as peças de pós-vendas a empresa conta com um centro de distribuição instalado em Quatro Barras, PR, com 60 mil m², que recebe os componentes importados da China e os distribui para as concessionárias.

O PRIMEIRO CARRO

As duas versões do EX5 são equipadas com motor elétrico de 218 cv e a bateria é a short blade, integrada à carroceria, o que melhora a estabilidade e a segurança do carro. O módulo de baterias tem duas configurações de carga, com autonomia de até 413 quilômetros na versão de entrada Pro e de 350 quilômetros na topo de linha Max, de acordo com critérios de medição do Inmetro.

A autonomia menor da versão mais cara é justificada pela Geely por ser mais completa, com equipamentos que demandam maior uso de energia da bateria, além de ser 50 quilos mais pesada.

O tempo de recarga é o mesmo para as duas versões: 20 minutos para recuperar de 30% a 80% da autonomia em um eletroposto rápido de 100 kW, enquanto a recarga total em um eletroposto lento, de 11 kW, como costuma ser instalado na casa dos clientes, demora cerca de seis horas.

Com dimensões externas de um SUV médio, do segmento C, o Geely EX5 tem amplo espaço interno de categoria superior, graças à grande distância entre eixos de 2m75 e largura de 1m90.

No interior EX5 é equipado com uma enorme tela principal de alta definição de 15,4 polegadas e sistema de assistente de voz "Hi Geely", com entende e atende a mais de duzentos comandos de voz, desde endereços de navegação à escolha da música a bordo.

O plano é expandir o portfólio no Brasil: a Geely afirmou que não será uma marca de um carro só, porém não confirmou quando apresentará novos produtos por aqui. ■



Fotos: Divulgação/Ram

O retorno da Dakota

Picape média que foi montada pela Chrysler no Brasil voltará em 2026 pelas mãos da Stellantis como Ram produzida na Argentina

Por André Barros

Para 2026 uma novidade ajudará a engrossar o volume de vendas da Ram no Brasil e América Latina: o lançamento da picape média Dakota, que vinha sendo chamada pela imprensa de Ram 1200 e será produzida na fábrica da Stellantis em Córdoba, Argentina, que atualmente já produz a picape-irmã Fiat Titano, ao lado do sedã compacto Fiat Cronos.

A Dakota foi apresentada à imprensa no Brasil em 13 de agosto, ainda como conceito, chamado Nightfall. As vendas das versões comerciais da picape começam só no primeiro trimestre do ano que vem. Trata-se do segundo produto do ciclo de R\$ 2 bilhões aplicados pela Stellantis para transformar a fábrica argentina em um polo de exportação de picapes, ao lado

da já produzida Titano, que compartilha a mesma plataforma.

"A nova Ram Dakota será o segundo produto a sair de nosso hub de picapes da Stellantis em Córdoba, na Argentina", confirma Emanuele Cappellano, presidente da Stellantis América do Sul. "A marca é estratégica para a empresa no mundo e em nossa região. É uma referência no segmento, capaz de oferecer as picapes mais luxuosas, potentes e robustas do mercado, perfeitas para o trabalho, para o lazer e também para o dia a dia".

Com portfólio formado exclusivamente por picapes a Ram negociou, de janeiro a julho, 15,8 mil unidades no mercado brasileiro. A meta, segundo o vice-presidente da marca na América do Sul, Juliano Machado, é chegar a 30 mil até o fim do ano,

impulsionada pelos lançamentos das novas picapes de grande porte 2500 e 3500, ambas importadas do México, e do seu carro-chefe de vendas, a média-compacta Rampage, projetada no Brasil e fabricada em Goiana, PE, ao lado da Fiat Toro, de tamanho similar, e da linha de SUVs Jeep.

Com a chegada da nova Dakota a Ram terá cinco picapes no portfólio – incluindo também a 1500 importada dos Estados Unidos – para atingir quase todos os segmentos da categoria, diz Machado: "Existe uma lacuna entre Rampage e a 1500. A Dakota ocupará este espaço".

POUCAS INFORMAÇÕES

Além da antecipação da apresentação do conceito Nightfall, que deverá ser uma das atrações da Ram no Salão do Automóvel de São Paulo, em novembro próximo, pouco foi dito a respeito da nova Dakota, que empresta o nome da picape de mesmo porte que já foi produzida no Brasil. Mas as similaridades se restringem ao nome, pois a nova picape traz avanços tecnológicos, construtivos e de design mais de trinta anos à frente do modelo antigo.

Nos anos 1990 a picape fazia parte do portfólio da marca Dodge Ram, do Grupo Chrysler, que em um investimento estimulado pelo Regime Automotivo, de 1995, montou a Dakota por apenas três anos em Campo Largo, PR, em fábrica inaugurada em 1998 e fechada em 2001, quando a fabricante foi comprada pelo Grupo Daimler.

Mais informações sobre a nova Dakota serão guardadas para o lançamento oficial, mas pelo que pôde ser visto é razoável afirmar que o modelo não concorrerá com sua irmã com logotipo Fiat: como toda Ram vendida por aqui oferece nível superior de acabamento, conforto e tecnologia. ■





Commander fica mais barato para jogar melhor

Diante da concorrência crescente dos chineses Jeep reduziu preços de todas as cinco versões do SUV de sete lugares na linha 2026. O mais sofisticado veículo produzido no Brasil passou por poucas mudanças estéticas.

Por Pedro Kutney, de Mendoza e Potrerillos, Argentina

Em time vencedor não se mexe, mas é aconselhável ajustar a defesa quando o adversário pressiona. Assim vem agindo a Jeep diante da perda de posse de bola para a crescente concorrência chinesa. O mais recente lance dessa disputa é a reestilização de meia vida do Commander, o mais sofisticado SUV produzido no Brasil, que ao ser apresentado em seu ano-modelo 2026 teve poucas alterações

estéticas e muitas nos preços, reduzidos de R\$ 6 mil a R\$ 16 mil em todas as cinco versões que chegaram às concessionárias em 18 de agosto.

Na apresentação do Commander 2026 à imprensa e concessionários, em Mendoza, Argentina, o SUV de grande porte e sete assentos foi comparado, em suas qualidades, pela própria fabricante, com quatro concorrentes presentes no mer-



Foto Pedro Kutney



Foto Pedro Kutney

cado brasileiro, três deles chineses: os importados híbridos GWM Haval H6 e BYD Song Pro, e o mais próximo Chery Tiggo 8, também para sete ocupantes, que tem versões a combustão montadas em kits CKD importados pela Caoa em Anápolis, GO, e híbrido plug-in importado completo da China.

Esta comparação parecia improvável há apenas quatro anos, quando o Commander foi lançado, em 2021, como primeiro Jeep desenvolvido fora dos Estados Unidos, e o terceiro produzido na fábrica da Stellantis em Goiana, PE. Por isto o vice-presidente responsável pela marca Jeep na América do Sul, Hugo Domingues, justifica a mudança na tática: "Em vinte anos no mercado nunca vi tantos lançamentos de SUVs. Só este ano são

23, treze chineses, todos nas categorias C-SUV [médios] e D-SUV [grandes, o segmento do Commander] que concorrem conosco. Diante disto é claro que precisamos ajustar os planos".

Domingues afirma que a tecnologia de propulsão híbrida que os SUVs chineses concorrentes têm, e o Commander não, ainda não preocupa e não foi esta a causa de mudanças na política de preços, pois atualmente, no Brasil, ele calcula que de 75% a 80% dos SUVs vendidos nesta faixa de valor mais alto têm só motor a combustão: "No Commander oferecemos a mais ampla gama de motorização: turbodiesel, turbodiesel e o Hurricane a gasolina, é o que os clientes querem".

TÁTICA DE DEFESA

No caso do Commander o campo a defender é o varejo – vendas do modelo a locadoras praticamente inexistem – do segmento D-SUV, que atualmente representa de 12% a 15% das vendas de SUVs no País. Nos primeiros sete meses deste ano o Jeep ficou um pouco atrás dos outros dois concorrentes de sete assentos, Caoa Chery Tiggo 8 e Toyota SW4.

O Commander registrou 8,5 mil unidades vendidas de janeiro a julho, em tendência de estabilidade sobre o mesmo período de 2024, com ligeira baixa de 2,7% nos emplacamentos.

Além dos reajustes para baixo nos preços a Jeep reduziu de seis para cinco as versões do Commander 2026 – o Overland Hurricane foi tirado de lista. Domingues projeta que as três opções mais baratas, com motor nacional turbodiesel etanol-gasolina de 176 cv e câmbio automático de seis marchas, Longitude, Limited e Overland, seguirão representando metade das vendas do SUV.

O topo de gama Blackhawk, equipado com o motor importado a gasolina Hurricane 2.0 de 272 cv e câmbio automático de nove marchas, deverá reduzir sua fatia de 30% para 25%, mesmo sendo a opção do portfólio que recebeu o maior desconto no preço, de R\$ 16 mil na comparação com o ano-modelo 2025.

Já a versão Overland turbodiesel, que este ano passou a usar o motor Multijet 2.2 de 200 cv, importado da Itália, com transmissão automática de nove marchas ZF que vem da Alemanha, deverá aumentar sua participação no mix dos atuais 20% para 25%. É a opção que teve a menor redução no preço: R\$ 6 mil.

"De 2020 a 2023 o preço do diesel subiu muito e as vendas caíram, e por isto retiramos de linha as versões diesel de Renegade e Compass, mas no Commander o cliente segue valorizando esta opção e a autonomia de mais de 800 quilômetros com um tanque, por isto é importante manter a opção no portfólio", justifica Domingues.

O executivo avalia que o Commander diesel continuará com seu espaço garantido no portfólio mesmo após a entrada em vigor, a partir de outubro, da nova tabela de IPI, que dentre diversas classificações prevê acréscimo de 12 pontos percentuais na alíquota básica de 6,3% para SUVs 4x4 a diesel.

Segundo calcula Domingues isto não deverá causar aumento relevante no preço final porque veículos leves de passageiros a diesel já pagam o maior imposto possível e a nova tributação irá acrescentar somente 1,5 ponto ao IPI aplicado atualmente.

RETOQUES APRIMORADOS

Para além dos preços a Jeep mexeu pouco no Commander, que desde seu lançamento, em 2021, passou por pequenas modificações e soma 70 mil unidades vendidas no Brasil, para público de alta renda – os preços da gama atual partem de R\$ 221 mil e chegam a R\$ 325 mil – e altamente fiel a uma das qualidades do SUV: amplo espaço interno e sete assentos.

"Quando lançamos a opção do Commander com cinco lugares, mesmo com desconto de R\$ 8 mil no preço, a procura foi muito baixa", conta Domingues. "Por isto tiramos de linha e passamos a oferecer só o de sete lugares."

Para não desagradar ao público que gosta do Commander como ele é a Jeep fez apenas pequenos aprimoramentos estéticos na linha 2026. Foram adotados nova grade dianteira, para-choque e faróis mais afilados, que conferem aparência mais fina e larga. A mudança tem efeito aerodinâmico, com o perfil de shark nose, ou nariz de tubarão. A traseira recebeu novas lanternas de LED, agora interligadas por um filete luminoso. As rodas de 18 ou 19 polegadas também são novas, com quatro desenhos diferentes, um exclusivo para cada versão.

No interior da sua espaçosa cabine o Commander recebeu novos e caprichados revestimentos, com cores sóbrias que



Foto: Pedro Kutney

Versões e preços do Jeep Commander 2026



Divulgação/Jeep

LONGITUDE T270

R\$ 220 MIL 990 [REDUÇÃO R\$ 10,5 MIL]

Principais itens de série: • Motor turbodiesel 176 cv 270 Nm • Câmbio automático 6 marchas • Jeep Traction Control • Direção elétrica • Ar-condicionado • Acionamento elétrico de vidros, travas e retrovisores externos • Quadro de instrumentos digital 10,25" • Central multimídia com tela tátil de 10,1" • Sistema de som Jeep com 6 alto-falantes • Espelhamento sem fio do smartphone • Bancos revestidos em couro preto • Acionamento elétrico da tampa do porta-malas • Rodas liga leve 18" com design exclusivo • Faróis de LED • Lanternas traseiras de LED • 6 airbags • ADAS nível 2 (frenagem automática de emergência, detecção de ponto cego e de tráfego cruzado, alerta de mudança de faixa, assistente de centralização e manutenção na faixa, detector de fadiga do motorista, reconhecimento de placas de velocidade, comutação automática de faróis, piloto automático adaptativo ACC, detecção de mãos fora do volante)



Divulgação/Jeep

LIMITED T270

R\$ 246 MIL 990 [REDUÇÃO R\$ 11 MIL]

Todos os itens do Longitude mais: • APP smartphone Adventure Intelligence com assistente Alexa integrada • 7 airbags • Monitoramento de Ponto Cego BSM • Carregador de celular sem fio • Bancos e painel revestidos em couro e suede preto e cinza • Banco com ajustes elétricos para o motorista • Sistema de som Harman Kardon com 9 alto-falantes • Rodas liga leve 18" com design exclusivo

OVERLAND T270

R\$ 273 MIL 990 [REDUÇÃO R\$ 7 MIL]

Todos os itens do Limited mais: • Câmara 360° • Roda liga leve 19" com design exclusivo • Bancos revestidos em couro e suede marrom • Banco do passageiro com ajustes elétricos • Banco do motorista com memória • Teto solar panorâmico • Molduras inferiores pintadas • Abertura elétrica do porta-malas com sensor de presença

OVERLAND 2.2 TURBODIESEL 4X4

R\$ 308 MIL 490 [REDUÇÃO R\$ 6 MIL]

Todos os itens do Overland Flex mais: • Motor turbodiesel 2.2 de 200 cv e 450 Nm • Câmbio automático de 9 marchas • Seletor do câmbio com botão giratório Rotary Shift • Tração 4x4 automática Active Drive Low com seletor de terrenos

BLACKHAWK HURRICANE 4X4

R\$ 324 MIL 990 [REDUÇÃO R\$ 16 MIL]

Todos os itens do Overland Turbodiesel mais: • Motor Hurricane 2.0 de 272 cv e 440 Nm • Câmbio automático de 9 marchas • Roda liga leve 19" com design exclusivo escurecido • Pinças de freios vermelhas • Acabamentos em preto • Bancos exclusivos



Divulgação/Jeep

variam do preto ao bronze, dependendo da versão. Nas duas opções mais caras, Overland Turbodiesel 2.2 e Blackhawk Hurricane 2.0, no lugar da alavanca do câmbio automático agora figura, no console central, um botão seletor rotatório prateado, chamado Rotary Shift.

O pacote de conforto e segurança do Commander segue sendo bastante completo, faz jus ao título de carro mais sofisticado produzido no Brasil. São seis airbags na versão de entrada Longitude e sete nas quatro demais, incluindo também bolsa de ar para os joelhos do motorista.

Todas as versões são equipadas com ADAS nível 2, sistemas avançados de assistência ao motorista, incluindo alerta de colisão frontal com frenagem automática, detecção de ponto cego e de tráfego cruzado, alerta de mudança de faixa, assistente de centralização em faixa, detector de fadiga do motorista, reconhecimento de placas de velocidade, comutação automática de faróis, piloto automático adaptativo ACC e detecção de mãos fora do volante.

Da versão Overland para cima é agregada câmara 360°, que simula imagens ao redor do carro na tela central de 10,1 polegadas.

O Commander segue sendo um veículo luxuoso com grande capacidade off-road em suas duas versões de topo, Overland turbodiesel e Blackhawk turbogasolina, ambas com powertrain 100% importado, incluindo motores, transmissões 4x4 e sistemas eletrônicos que tornam fácil a passagem pelos mais complicados terrenos fora do asfalto.

Todas as versões também vão muito bem no asfalto. O motor a gasolina Hurri-



Divulgação/Jeep

cane 2.0 de 272 cv já mostra suas potentes qualidades desde que a opção foi lançada no Brasil, em 2024, a bordo de Compass e de Commander, com o qual leva as quase 2 toneladas do SUV de 0 a 100 km/h em 7 segundos, em comparação com 10,3 segundo quando equipado com o T270 turboflex de 176 cv, segundo medições da fabricante.

Já o Multijet 2.2 de 200 cv é novidade aplicada ao Commander este ano, em substituição ao motor diesel 2.0, com resultado bastante bom: o modelo tem baixos níveis de vibração e ruído, condução muito confortável e não falta potência, acelerando de 0 a 100 km/h em 9,7 segundos.

O Commander segue sendo um SUV de alto nível, comparável aos melhores modelos importados da mesma categoria, extremamente confortável e agradável de dirigir, tanto no asfalto como na terra. Por tudo isto, ainda que mais barato do que antes, cobra seu preço.

JEEP SÓ DEFENDE O TERRITÓRIO

No ano em que, pela primeira vez, mais de 1 milhão de SUVs deverão ser vendidos no mercado brasileiro, com participação nas vendas de veículos leves acima dos 40%, a Jeep, que se dedica 100% ao segmento, traça planos para defender um território em boa parte sob seu domínio desde que começou, há dez anos, a produzir seus veículos no Brasil, na fábrica de





Divulgação/Jeep

Goiana, PE, inaugurada em 2015.

A demanda por SUVs no País cresceu tanto quanto o número de concorrentes neste segmento do mercado, o que foi turbinado pela chegada, nos últimos cinco anos, dos modelos elétricos e híbridos chineses.

Além de reestilizar os modelos e ampliar o pacote de tecnologias embarcadas para enfrentar a concorrência a Jeep também aplica uma política mais agressiva de preços, com manutenções e até mesmo cortes relevantes com relação a versões anteriores – o Compass 2026 foi lançado com reduções de até R\$ 20 mil e no caso do Commander 2026 os descontos foram de R\$ 6 mil ao máximo de R\$ 16 mil, dependendo da versão.

Mas a ideia não é ampliar muito o terreno da marca, apenas defendê-lo, porque a fábrica de Goiana não tem capacidade

para produzir muito mais do que as 160 mil unidades programadas para este ano dos três modelos Jeep nacionais, 130 mil para o mercado brasileiro e o resto para exportação a países da América do Sul.

Manter a fatia, no caso da Jeep, é segurar uma porção em torno de 5% das vendas totais do mercado brasileiro, e parcela de 12% a 15% do segmento de SUVs. Diz Hugo Domingues: "Se pudesse até venderia mais, mas estamos no máximo que a capacidade da fábrica pode nos entregar no momento".

Segundo o executivo a Jeep está melhor posicionada dentre os C-SUVs, os médios, representada pelo Compass, que detém 28% das vendas do segmento. Dentre os pequenos B-SUVs – a mais concorrida do mercado com mais de quinze modelos na disputa, mas com pouca concorrência chinesa – o Renegade tem atualmente cerca de 8% das compras.

Já o Commander, na categoria dos D-SUVs, os grandes, divide quase que por igual as preferências com os outros dois concorrentes de sete assentos.

Os modelos nacionais híbridos da Jeep – o primeiro deles chega em 2026 – devem ajudar na disputa mas Domingues avalia que não deverão alterar muito o mix de vendas, pois os SUVs a combustão ainda representam de 75% a 80% das vendas do segmento no País: "Teremos várias tecnologias de híbridos e vários modelos, vamos ajustar de acordo com o mercado". ■



Foto Pedro Kutney

Toro 2026 ganha novo design e mais tecnologia



Picape com qualidades de SUV médio passa por renovação com aumento médio de preços de R\$ 2 mil em cada uma das seis versões

Por Soraia Abreu Pedrozo, de Atibaia, SP | Com Pedro Kutney

Fotos: Divulgação/Fiat

Criação nacional ainda sem concorrentes importados, a picape média-compacta Fiat Toro, que recentemente celebrou a marca de 600 mil unidades produzidas em Goiana, PE, chegou ao seu ano-modelo 2026 com renovações estéticas e maior inclusão tecnológica. Com qualidades de SUV médio mas sem a concorrência de modelos chineses, foram mantidas as seis versões, quatro com motorização turbodiesel, na faixa de R\$ 159,5 mil a R\$ 196,5 mil, e duas turbodiesel de R\$ 169,5 mil e R\$ 186,5 mil, com aumento médio de preços de R\$ 2 mil para cada opção.

Alexandre Cledes, diretor de marketing de produto da Fiat no Brasil, aponta que o perfil da Toro atende diversos segmentos: 55% dos clientes já são consumidores de picapes e os outros 45% são, majoritariamente, compradores de SUVs, mas alguns poucos também vêm dos sedãs e hatchs.

"A Toro tem clientes que procuram por robustez sem abrir mão de design e tecnologia", afirma Cledes. "Com o novo motor turbodiesel 2.2 ampliamos a gama para perfis distintos. Os compradores que vieram de picapes tendem a optar pelo diesel e os de outros segmentos pelas versões flex."

As duas opções de motorização da Toro 2026 são as mesmas adotadas em vários outros modelos produzidos pela Stellantis no País: foi mantido o motor turbodiesel 1.3 de 176 cavalos e torque de 270 Nm, fabricado em Betim, MG, acoplado a câmbio automático de seis marchas importado, e desde o início deste ano o motor diesel 2.0 de 170 cv foi substituído

pelo também importado da Itália Multijet 2.2 Euro 6, de 200 cv e 450 Nm, com transmissão automática de nove velocidades.

Assim a Toro segue sendo a única picape compacta com versões a diesel. Do total de suas vendas 70% são das quatro versões turbodiesel e 30% das duas turbodiesel. Frederico Battaglia, vice-presidente da marca Fiat na América do Sul, espera que esta proporção seja mantida. Segundo ele as opções mais vendidas da Toro até aqui são a Freedom e a Volcano flex, com 31% e 25% das compras, respectivamente, na sequência vêm Ranch e Volcano diesel, com 16% e 14%, e, por fim, a Endurance flex participa com 9% e Ultra flex com 5%.

A expectativa é que as renovações adotadas melhorem o desempenho comercial da Toro, que este ano figura na posição de quarta picape mais vendida do mercado brasileiro – era a terceira há um ano –, com 27,3 mil emplacamentos registrados de janeiro a julho, o que representa queda de 5,3% em comparação com o mesmo período de 2024.

MUDANÇA BEM AJUSTADA

Dentre as suaves e bem ajustadas mudanças visuais introduzidas na linha 2026 da Toro, logo de cara a que mais chama a atenção é a nova grade dianteira, que segue a renovada identidade visual adotada em todos os modelos Fiat, com linhas paralelas verticais e a logomarca no centro.

As luzes de condução diurna DRL em formato de pestanas sobre os faróis de LED, que marcam o design frontal no modelo desde seu lançamento, agora têm assinatura luminosa segmentada em pequenas faixas.

Na traseira as lanternas de LED acompanham o mesmo desenho luminoso dianteiro em formato de pixels.

Peter Fassbender, vice-presidente de design Stellantis América do Sul, reconhece na Toro o seu principal trabalho na companhia, misturando traços robustos de uma picape com os de um SUV arrojado: "Mesmo uma picape imponente



pode ter um momento de status e representação, com linhas mais sofisticadas, misturadas ao design italiano".

Exemplo desta mescla, que busca atender tanto o público que demanda as comodidades e o conforto dos SUVs quanto aquele que precisa de um veículo potente com caçamba, são algumas novidades funcionais como o freio mão eletrônico e o sistema de auto hold, que quando acionado mantém o carro parado sem que seja preciso manter o pé no pedal de freio, ambas funcionalidades de série em todas as seis versões.

A Toro 2026 traz, ainda, alavanca do câmbio automático com desenho mais moderno, tomadas USB A e C para os assentos traseiros e, a partir das versões intermediárias, sistema de carregamento do celular por indução, sem fio, e sistema de ar-condicionado digital dual zone, com duas zonas de regulação da temperatura da climatização.

A avantajada tela tátil da central multimídia de 10,1 polegadas instalada na

vertical continua presente apenas nas versões de topo linha Ultra e Ranch, sendo opcional para a Volcano com pacote ADAS, sigla em inglês para sistemas avançados de assistência ao motorista, que é de série apenas na Ultra turbodiesel e Ranch turbodiesel, combinando frenagem automática de emergência AEB, alerta de saída de faixa LDW e comutação automática de faróis alto/baixo.

ALTA CONECTIVIDADE

Os pacotes Connect Me para todos os modelos Fiat foram atualizados e para a Toro 2026 é oferecida grátis, por seis meses para avaliação, a opção completa Premium + Wi-Fi, que inclui conexão embarcada de wi-fi e funcionalidades como chamada automática de emergência em caso de colisão, assistência mecânica 24h, central de serviços conectados, alerta de furto e assistência à recuperação, agendamento on-line de manutenção, alertas de condução, assistente virtual, localização do veículo no aplicativo do



Versões e preços da Fiat Toro 2026

ENDURANCE TURBOFLEX

R\$ 159 MIL 490

Principais itens de série: • Motor turboflex 176 cv 270 Nm • Câmbio automático 6 marchas • Rodas de liga leve 17" • Freio de estacionamento eletrônico • Acionamento automático dos freios (auto hold) • Freio a disco nas 4 rodas • Tomadas USB dianteiras A/C e traseiras A/C • Ar-condicionado • Direção elétrica • Acionamento elétrico de vidros, travas e retrovisores • Chave com controle remoto • Alarme • Quadro de instrumentos digital 7" • Tela tátil central multimídia 7" • Comandos do rádio no volante • Controle de velocidade de cruzeiro • 6 airbags (frontais, laterais e cortina) • Luzes de condução diurna DRL • Faróis e lanternas traseiras Full LED • Sensor de estacionamento traseiro • Capa e forro da caçamba • Controle de estabilidade e tração ESC • Frenagem de partida em rampa • Rack de escada •

FREEDOM TURBOFLEX

R\$ 169 MIL 490

Todos os itens da Endurance mais: • Apoia-braço dianteiro • Tela tátil central multimídia 8,4" • Paddle Shift para trocas de marcha no volante • Câmera de ré • Revestimento em couro do volantes • ar-condicionado digital dual zone • Para-sol iluminado para o passageiro • Rack de teto longitudinal • Faróis de neblina de LED • Maçanetas da porta e retrovisores na cor da carroceria •

VOLCANO TURBOFLEX

R\$ 186 MIL 490

Todos os itens da Freedom mais: • Rodas de liga leve 18" • Conectividade TBM + NAV • Sensor de estacionamento dianteiro • Carregador de celular sem fio • Bancos revestidos em couro • Apoio de braço traseiro • Sensores de chuva e crepuscular para acionamento automático de limpadores e faróis • Retrovisor interno eletrocromático • Lâmpadas de poça e tilt down nos retrovisores externos • Luzes de cabine de LED • Entrada e partida por aproximação, sem chave • Bancos dianteiros com ajustes elétricos

ULTRA TURBOFLEX

R\$ 196 MIL 490

Todos os itens da Volcano mais: • Rodas 18" escurecidas • Tela tátil central multimídia 10,1" • Pacote ADAS: Frenagem Autônoma de Emergência AEB, Alerta de Saida de Faixa LDW, Comutação Automática do Farol Alto • Capota rígida • Bolsa de carga • Santantonio integrado • Estribo lateral preto

VOLCANO TURBODIESEL

R\$ 210 MIL 490

Todos os itens da Volcano Turboflex mais: Motor 2.2 turbodiesel 200 cv 450 Nm • Transmissão automática 9 marchas • Seletor de tração 4X4 • Controle eletrônico de descida • Comutação eletrônica de tração 4x4 reduzida • Pneus ATR

RANCH TURBODIESEL

R\$ 228 MIL 490

Todos os itens da Volcano Turbodiesel mais: • Pacote ADAS: Frenagem Autônoma de Emergência AEB, Alerta de Saida de Faixa LDW, Comutação Automática do Farol Alto • Retrovisores externos cromados • Estribo lateral cromado • Santantonio cromado

smartphone, operações remotas, atualização remota de mapas de navegação, busca por pontos de interesse, navegação sem interrupções com atualizações de tráfego e radares em tempo real.

Após o período de gratuidade, além do pacote completo Premium + Wi-Fi, o

cliente poderá assinar duas outras opções do Fiat Connect Me: o Smart Control, que permite o envio de comandos do veículo à distância e mapa inteligente, e o Safe com serviços ligados a segurança e socorro inteligente, incluindo benefícios de desconto no seguro. ■

GM renova seu ex-campeão como carro sustentável



Fotos Divulgação/GM

Linha Onix 2026 passa por leve remodelação estética, agrega mais tecnologia e é o único 1.0 turboflex isento de IPI

Por André Barros, de Dourado, SP

O Chevrolet Onix, desde seu lançamento, em 2012, sempre foi reconhecido por oferecer, antes dos concorrentes, tecnologias inéditas para o segmento de entrada. Assim o hatch compacto foi o carro mais vendido do mercado brasileiro por seis anos consecutivos, de 2015 a 2020, até perder o posto para a picape Fiat Strada em meio à crise dos semicondutores, que fez a General Motors reduzir a produção em Gravataí, RS, para focar em segmentos mais lucrativos.

A liderança não foi mais recuperada e o posto de vanguarda em tecnologia para carros de entrada deixou de existir, pois seus concorrentes avançaram bastante. Desde 2019, quando passou a ser montado sobre a plataforma GEM, o Onix não passava por uma grande atualização.

Passou agora, juntamente com seu derivado sedã Onix Plus.

A linha Onix 2026 já está nas concessionárias Chevrolet, com alterações no design frontal e incorporação de tecnologias inéditas, embora não necessariamente para o segmento de carros de entrada. Também foi incorporada uma mudança importante no conjunto mecânico, com a troca da polêmica correia banhada a óleo por uma mais resistente, reforçada com fibra de vidro, mas com a mesma tecnologia.

ISENÇÃO DE IPI

As mudanças vieram na esteira do Programa Carro Sustentável, que zera a alíquota de IPI para os veículos compactos com industrialização nacional completa,

Preços e versões do Onix 2026

HATCH

ONIX 1.0 MT – R\$ 99 MIL 990

ONIX 1.0 TURBO MT – R\$ 107 MIL 290

ONIX 1.0 AT – R\$ 112 MIL 290

ONIX LT TURBO AT – R\$ 118 MIL 290

ONIX LTZ TURBO AT – R\$ 123 MIL 490

ONIX PREMIER TURBO AT – R\$ 129 MIL 190

ONIX RS TURBO AT – R\$ 130 MIL 190

SEDÃ

ONIX PLUS 1.0 MT – R\$ 106 MIL 790

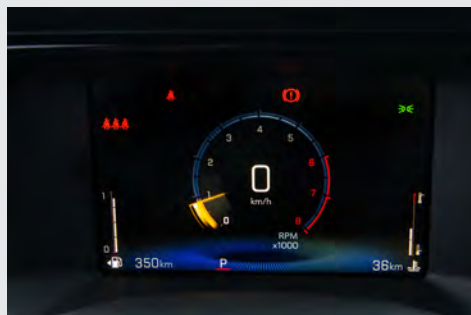
ONIX PLUS 1.0 TURBO MT – R\$ 113 MIL 990

ONIX PLUS 1.0 AT – R\$ 118 MIL 990

ONIX PLUS LT TURBO AT – R\$ 123 MIL 790

ONIX PLUS LTZ TURBO AT – R\$ 129 MIL 990

ONIX PLUS PREMIER TURBO AT – R\$ 136 MIL 490



emissão máxima do poço à roda de 83 gramas de CO₂e por quilômetro e massa mínima de 80% de materiais recicláveis. O Onix se enquadra na categoria com uma vantagem: "É o único modelo com motor 1.0 turboflex a ter o IPI zerado", destaca Paula Saiani, diretora de marketing de produto da GM América do Sul.

Mas, para fazer parte do programa, a GM precisou retirar os cavalos que o hatch havia ganho no começo deste ano, quando entrou em vigor a fase L8 do Proconve: para atender a legislação de emissões o motor turbo foi recalibrado e alcançou 121 cv quando abastecido com etanol. Agora, para enquadrar o Onix como carro sustentável isento de IPI, com emissão de até 83 gramas de CO₂e/km, o propulsor retornou aos 115,5 cv. O 1.0 aspirado manteve os 80 cv e também se enquadra no programa.

Todas as versões com transmissão manual estão credenciadas como carro sustentável, tanto do sedã Onix Plus como do hatch Onix. Na opção mais barata o hatch 1.0 aspirado com câmbio manual parte de quase R\$ 100 mil. "Conseguimos ter uma redução maior do preço na versão de entrada", justifica Paula Saiani.

MUDANÇAS

Ouvindo as sugestões dos clientes, identificadas em pesquisas, a GM mexeu no para-choque dianteiro do modelo e elevou o ângulo de ataque do Onix, agora em 18 graus. A mudança, feita com auxílio de ferramentas de inteligência artificial, permite superar com menos dificuldade buracos e valetas comuns nas ruas e estradas brasileiras.

Junto do novo para-choque vieram nova grade frontal, faróis full LED e rodas, agora aro 15 em toda a linha.

O interior passa a ter opção do novo cockpit virtual da GM, já aplicado em outros modelos, que integra o painel de instrumentos de 8 polegadas com a tela multimídia sensível ao toque de 11 polegadas. Também foram alteradas as espumas dos bancos e outros acabamentos internos.

A linha Onix tem duas novas cores, azul e vermelho, como opção. E passaram a ser de série a chave inteligente, OnStar com wi-fi, retrovisores elétricos, banco com ajuste de altura, ajuste de altura do volante, faróis de dupla-parábola com luz de condução diurna DRL e as rodas aro 15. ■



Tecnologia que se encaixa no ritmo da estrada.

As geladeiras de cabine Resfri Ar foram desenvolvidas para acompanhar as principais montadoras do país e atender às exigências de quem vive na estrada todos os dias.

- Compactas, funcionais e duráveis
- Encaixe perfeito na gaveta abaixo da cama ou banco do motorista

Disponível nos modelos:

- Scania NTG R - 22L
- Mercedes Actros - 25L
- VW Meteor - 31L
- Volvo FH - 32L



INTERVENE



resfri ar
conforto • segurança • praticidade



Conte com a Resfri Ar
*Garantia de fábrica em
toda a linha de produtos*
Mais de 1.500 revendedores
em todo o Brasil.



Escaneie aqui
e descubra
todos os
diferenciais.

www.resfriar.com.br

AutoData e Mirow lançam workshop para guiar o setor automotivo com informação e estratégia

O evento terá duração de um dia e oferecerá conteúdo riquíssimo sobre Planejamento Estratégico para empresas do setor automotivo.

Dona dos mais tradicionais eventos do segmento — entre congressos, seminários e workshops dedicados a retratar cenários, tendências e perspectivas para o futuro —, a AutoData dá agora um passo além e inaugura um novo tipo de prestação de serviço dirigido especialmente para executivos do setor automotivo: treinamento aliado à consultoria.

Voltado principalmente a C-Levels de companhias de pequeno e médio porte, o 1º Workshop de Planejamento e Estratégia Empresarial, organizado por AutoData Seminários em conjunto com a Mirow & Co., uma das consultorias mais conceituadas do Brasil, com forte atuação no setor automotivo, será diferente de tudo o que já se viu até este momento na divisão de eventos da AutoData.

Marcado para o próximo dia 7 de outubro, o encontro reunirá presencialmente cerca de 100 executivos em São Paulo, em ambiente fechado, para oferecer conteúdo prático e elucidativo que ajude as empresas a assimilarem as técnicas do

Planejamento Estratégico em suas operações.

“Vivemos um momento de intensa transição no setor, com novos players, mudanças constantes na legislação, incluindo indefinições no Mover, adoção de novas tecnologias e alterações no comportamento de compra. Nesse contexto, as empresas precisam rever seu planejamento, investimentos e estratégias para se adaptar às novas tendências. É justamente nisso que queremos apoiá-las, oferecendo um conteúdo robusto com dicas práticas que as ajude a traçar seus caminhos com maior tranquilidade e assertividade nas decisões”, explica Márcio Stefani, publisher da AutoData e idealizador do workshop.

Parceira da AutoData e responsável pela criação do conteúdo técnico do evento, a Mirow é uma consultoria brasileira com portfólio de clientes relevantes no setor automotivo. O sócio-associado da empresa, Michael Münch, explica o ponto central da proposta.

“O propósito é mostrar que o planejamento estratégico deve estar um passo à frente das fre-



“Ter um planejamento estratégico não significa ter uma estratégia”

Nils Tarnow

“Estratégia em tempos de mudanças estruturais é mais relevante do que nunca, porque ela dá orientação para dentro e fora da companhia”

Philipp Schiemer



quentes intempéries do negócio, com um plano macro que oriente a empresa. Vamos destacar as diferenças entre Planejamento Estratégico e Planejamento Financeiro: o primeiro define os objetivos mais estruturantes, enquanto o segundo se concentra nas revisões orçamentárias decorrentes das variações de mercado”, pontua Münch.

A programação será intensa. “Após a abertura feita pela AutoData, com análise das perspectivas do setor para 2025 e 2026, mergulharemos no tema principal com a palestra do consultor alemão e especialista em planejamento estratégico Nils Tarnow, PhD em Engenharia Mecânica, mestre em Matemática e com formação em Stanford”, detalha Münch. Nils Tarnow trará ao público uma visão estratégica de longo prazo.

Na sequência, haverá um painel sobre ten-

dências do setor automotivo com Philipp Schiemer, que, até recentemente, ocupou o cargo de presidente da Mercedes-Benz do Brasil, além de outros relevantes executivos do setor. O evento também contará com uma dinâmica em grupo, em que os participantes trabalharão temas específicos de planejamento estratégico.

“Estamos empolgados com essa nova frente de relacionamento que estamos criando na AutoData, pois ela contribuirá decisivamente para o fortalecimento de toda a cadeia automotiva brasileira. Nossa missão sempre foi transformar informação em conhecimento. Agora é hora de dar um passo à frente e tornar essa missão prática, apoiando nossos parceiros na formação estratégica para a melhor condução dos negócios”, conclui Márcio Stefani.

Maiores informações sobre como se inscrever para participar do evento podem ser obtidas pelo e-mail seminarios@autodata.com.br ou pelo telefone (11) 93372-1801.

WORKSHOP AUTODATA & MIROW

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO EMPRESARIAL **7 de outubro | Espaço Cidade Jardim Eventos, São Paulo – SP**

O 1º Workshop AutoData & Mirow de Planejamento Estratégico Empresarial reunirá, em um único dia, análises de mercado, experiências de líderes do setor e exercícios práticos para ajudar empresas a antecipar tendências, direcionar investimentos e tomar decisões assertivas em um cenário de rápidas transformações no setor automotivo, marcado pela entrada de novos players, mudanças regulatórias, avanços tecnológicos e novas formas de consumo.

Vagas limitadas
Evento presencial para apenas 100 executivos.

PROGRAMA

09h00

Welcome coffee e credenciamento

09h30

Abertura oficial

09h45

Perspectivas do setor automotivo 2025-2026 (Márcio Stéfani e Leandro Alves, respectivamente Publisher e Diretor de Redação da AutoData)

10h30

Planejamento estratégico para empresas de médio porte (Nils Tarnow – Mirow)

11h30

Painel: Tendências estratégicas do setor automotivo (Com Philipp Schiemer e Roberto Leoncini, ex-líderes da Mercedes-Benz do Brasil - Moderação: Mirow & AutoData)

12h30

Almoço

14h00

Dinâmica: Desafios estratégicos na cadeia automotiva (Atividade em grupos com todos os participantes)

15h30

Apresentação e discussão dos resultados práticos da dinâmica (Condução: Mirow)

16h30

Palavras finais dos organizadores e encerramento



AutoData Seminários + Mirow & Co.

Informação, estratégia e networking de alto nível para transformar decisões em resultados.

GM premia qualidade dos fornecedores

Foram reconhecidas as 77 melhores fábricas que fornecem à montadora no Brasil e na Argentina

Redação AutoData

A General Motors reconheceu o desempenho de seus fornecedores brasileiros e argentinos em 2024, durante a edição do Supplier Quality Excellence Award, realizado em 25 de junho. A premiação é concedida às fábricas que superaram os índices de qualidade e entrega dos produtos fornecidos para as linhas da GM no Brasil e na Argentina.

Nesta décima-terceira edição da premiação foram reconhecidas 77 fábricas pelo desempenho no ano passado, um grande avanço na comparação com a primeira edição, realizada em 2013, que premiou apenas dez fornecedores na região. As empresas foram premiadas em cinco categorias: Chassis, Propulsão, Interior, Carroceria & Exterior e Elétricos. ■

GM Supplier Quality Excellence Award 2025

Chassis

SKF, Argentina | SKF, Brasil | Valeo, Itatiba | Michelin | Tenneco, Cotia | Basf, Guarulhos | Marelli, Amparo | Paranoá | Sanoh | Metalsider, Guarulhos | Sogefi Suspensions/Riko | KYB Mando | TI, São José dos Campos | Rassini NHK, São Bernardo do Campo | HBA Hutchinson, Monte Alto | Kautex Textron | Valeo, Gravataí | Mann + Hummel, Sapucaia do Sul | Yapp, Guarulhos | Yapp, Gravataí | Tuopu | ZF, Limeira | Wegmann

Propulsão

Niterra | Irmãos Parasmol | RCN | Lipos | Bollhoff | Acument | ThyssenKrupp, Campo Limpo | SHW Stamp | Teceldor, Indaiatuba | Refal | Nidec Global Appliance, Indaiatuba | Hengst | Nichibras | Dana, Gravataí

Interior

Freudenberg | SDS | Autoneum Brasil, Gravataí | Denso, Santa Bárbara d'Oeste | Reveste-Car | Plásticos Mauá | Lugez | Motherson, Gravataí | Coplac | Autoneum Brasil, Taubaté | CCL | Valeo, Itatiba | Sulbras, Salto | Toyota Boshoku | Guangan do Brasil | Vuteq | Motherson, Guarulhos

Carroceria & Exterior

Aisin Automotive | 3M, Sumaré | Mitsuba Autoparts | Copam | Plastic Omnium, Argentina | Produflex | Ilpea | JSP Brasil Indústria de Plásticos | L&L | Kwangjin | Nitto Denko | PGG | SL do Brasil | TTB, Diadema | Plastic Omnium | Dongwon, Canoas

Elétricos

Casco | Nidec Mobilidade, Vinhedo | TE Connectivity | Sonavox | Ikro | Acumuladores Moura | SEG Automotive Components

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 entrou na linha de produção de Araquari, SC, em 2024.

BYD



R\$ **5,5** bilhões
2024-2030

Compra das instalações industriais da Ford em Camaçari, BA, com construção de novos prédios; montagem inicial em SKD/CKD de até 150 mil veículos/ano dos modelos elétricos Dolphin Mini e dos híbrido plug-in Song Plus e King; 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.

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

Fase inicial de R\$ 4 bilhões até 2025 com a compra das instalações da Mercedes-Benz em Itapetininga, SP, novos maquinários de produção e produção do SUV híbrido Haval H6 e de dois modelos turbodiesel, a picape Poer P70 e o SUV de 7 assentos H9.

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 o híbrido plug-in Outlander em 2025; quatro veículos serão produzidos em Catalão, GO, até 2030, dois novos e renovação da picape Triton 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 Boreal; RS 300 milhões da Horse para produção local de cabeçotes e nacionalização dos motores turbodiesel 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 das picape médias Titano e Ram Dakota, 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, com tecnologia da sócia chinesa SAIC e versões híbridas, a partir de 2027.

Investimentos pesados

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 para o desenvolvimento de novos caminhões e ônibus, com adoção de motorização Euro 6 e gás natural ou biometano; 15% para melhorar processos industriais em Sete Lagoas, MG, e Córdoba, na Argentina; 12% para desenvolver fornecedores e 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 a serem anunciados em 2025 para ampliar linha de pesados em Sete Lagoas e produzir nova geração de caminhões Iveco.

MERCEDES-BENZ



Mercedes-Benz

R\$ **???** bilhão
2023-2025

Após o programa de R\$ 2,4 bilhões, de 2018 a 2022, a empresa não divulgou mais de investimentos no País, mas segue fazendo aportes sem mencionar valores. O centro de distribuição de peças foi transferido de Campinas para novas instalações em Itupeva, SP. Em 2026 será lançado o chassi articulado de ônibus elétrico eO500UA, produzido em São Bernardo do Campo, SP, ao lado do já lançado eO500U. A linha de caminhões vem sendo renovada, com lançamentos de novas versões, e o pesado Axor foi relançado em 2025. A empresa também introduz no País dois caminhões elétricos importados, o pesado eActros e o leve eCanter.

SCANIA



R\$ **2** bilhões
2025-2028

Sucedo o plano de R\$ 1,4 bilhão de 2021 a 2024. Recursos para 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

VOLVO

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 em Curitiba, PR, de chassis de ônibus elétricos BZR e dos articulados e biarticulados BZRT.

VWCO



Caminhões
Ônibus

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.

PRODUTORA MULTIMÍDIA

PRODUÇÃO DE VÍDEOS

Animação 2D, EaD
e Institucional alldigitalfilmes.com.br

TRANSMISSÃO AO VIVO

Eventos, Online
e Presencial



ESTÚDIO DE VÍDEO

PODCAST

BYD já vendeu 150 mil carros no Brasil

A BYD já emplacou 150 mil veículos desde que iniciou suas operações comerciais de automóveis no Brasil, 2021. O número foi simbolizado pela entrega de um híbrido plug-in Song Pro, para um cliente de Fortaleza, CE: o publicitário Daniel Joca tem outros oito veículos da marca, sete elétricos e um híbrido. De janeiro a julho a chinesa vendeu 57 mil 388 unidades, volume 48,5% acima do mesmo período do ano passado. Oito de cada dez carros elétricos e três de cada dez híbridos comercializados no País são da marca. Em 2024 o número de emplacamentos chegou a 76 mil 713, alta de 327% ante 2023.



Divulgação/BYD

Fiat Cronos soma 250 mil vendas

Desde que começou a ser produzido em Córdoba, Argentina, o sedã compacto Fiat Cronos soma 250 mil unidades comercializadas no mercado brasileiro. No primeiro semestre foi o veículo mais vendido da categoria na América do Sul, onde está presente em três países. O modelo renovou o visual na linha 2026, com nova grade dianteira. Outro ponto destacado pela Fiat é o seu baixo consumo em uso urbano: nas versões com motor 1.3 Firefly o Cronos faz 12,6 km/l quando abastecido com gasolina e 8,6 km/l com etanol. Já na versão com motor 1.0 Firefly os valores mudam para 13,4 km/l e 9,7 km/l, respectivamente.



Divulgação/Fiat

Meio milhão de veículos eletrificados

O mercado brasileiro de veículos eletrificados superou meio milhão de unidades em circulação. Desde o início da série histórica da ABVE, Associação Brasileira do Veículo Elétrico, em 2012, até julho passado, foram comercializados no País 503 mil 654 veículos. A entidade aponta que julho registrou recorde histórico mensal com mais de 7 mil modelos 100% elétricos vendidos. Destaque também para os ônibus elétricos, que registraram marco histórico com a comercialização de 160 unidades no mês passado, alta de 370,6% sobre maio e de 1 130% em relação a julho de 2024.



Reprodução internet

Recorde de usados

Foram vendidos no Brasil, em julho, 1,7 milhão de veículos usados, o maior volume para o mês desde que a Fenauto começou a tabular os dados do mercado. De acordo com a entidade o número supera em 16,6% o do sétimo mês do ano passado e em 19,1% o de junho de 2025. De janeiro a julho o número de transferência soma 10 milhões de veículos, 14,2% acima do registrado no mesmo período de 2024. A estimativa da associação dos revendedores independentes é que 2025 deve fechar com a negociação de 16 milhões de usados.



Divulgação/VW

GWM traz caminhão a hidrogênio para testes no Brasil...

Desembarcou no Porto de Santos, SP, o GWM Hydrogen powered by FTXT, caminhão elétrico a hidrogênio que passará por testes no Brasil. Após preparações pela equipe de engenharia da empresa o veículo começará a ser testado no País em setembro, em parceria com universidades como a USP, que tem infraestrutura para abastecer o caminhão com hidrogênio produzido a partir do etanol. O caminhão conta com uma bateria de 105 kWh e um conjunto de cilindros com capacidade para 40 quilos de hidrogênio, que alimentam as células a combustível para gerar eletricidade. Mais de 30 mil veículos semelhantes circulam na China.



Divulgação/GWM

BYD montará baterias Blade para ônibus em Manaus

A fábrica da BYD em Manaus, AM, começará a montar módulos de baterias Blade a partir de 2026, para equipar seus chassis de ônibus elétricos produzidos em Campinas, SP. Os chassis já estão sendo equipados com a Blade importada. Adotada desde 2020 nos carros da marca e considerada mais eficiente e segura, pois não entra em combustão quando perfurada, a Blade tem formato alongado e estrutura interna que organiza as células LFP, lítio-ferro-fosfato, em formato horizontal, o que otimiza o uso do espaço. Nos ônibus elétricos, dependendo do modelo, elas conferem autonomia de 270 a 350 quilômetros, com recargas completas em até duas horas.

...e inaugura GWM Academy no Senai

Foi inaugurado em agosto no Senai Ipiranga, na Capital paulista, o GWM Academy, centro de treinamento de pós-vendas para funcionários da rede de 104 concessionárias da marca no Brasil. O investimento no projeto soma R\$ 13,7 milhões: R\$ 1,5 milhão para a instalação de toda a infraestrutura dentro do Senai, R\$ 4,5 milhões para treinar 641 funcionários da rede e outros R\$ 7,7 milhões serão aplicados em novos treinamentos nos próximos doze meses. O local é dedicado a treinamentos com foco em eletrificação e qualificação técnica.



Divulgação/GWM

Ford cria novo sistema de montagem de veículos elétricos

A Ford divulgou características de sua nova plataforma universal de veículos elétricos acompanhada de um novo sistema de produção para estes modelos, que estreará em 2027 com uma picape média montada em Louisville, Kentucky, nos Estados Unidos, a ser vendida no mercado local e para exportação, resultado de investimento de US\$ 2 bilhões. Segundo a Ford a plataforma tem 20% menos peças, 25% menos fixadores, 40% menos estações de trabalho e tempo de montagem 15% mais rápido comparado a um veículo típico. O chicote elétrico, por exemplo, será 1,3 quilômetro mais curto e 10 quilos mais leve do que o usado em um SUV elétrico atual. A linha de montagem será transformada em uma "árvore de montagem": em vez de uma esteira longa três subconjuntos correm em linhas próprias, simultaneamente, e depois se juntam.

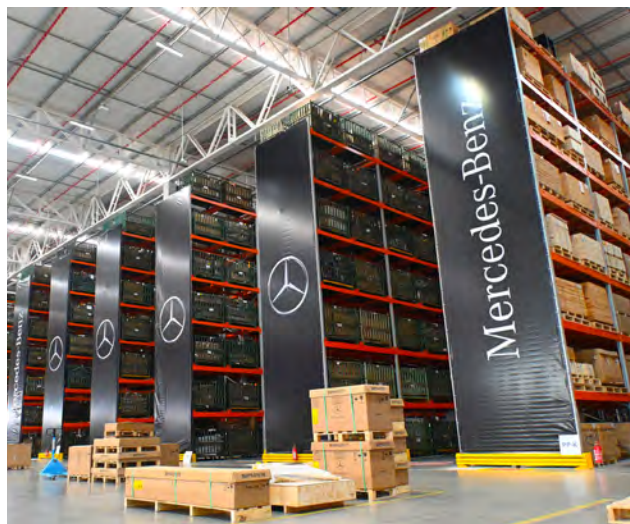
Stellantis inaugura desmontadora para reciclagem

O primeiro centro de desmontagem veicular operado por uma montadora foi inaugurado na Grande São Paulo, em Osasco. A Stellantis, por meio de sua divisão Circular Autopeças, investiu R\$ 13 milhões na estrutura com capacidade para desmanchar 8 mil veículos por ano. Passarão por lá veículos de qualquer marca, desde carros usados em testes em seus centros de desenvolvimento a modelos adquiridos em leilões de seguradoras. Após serem desmontadas as peças seguirão para remanufatura, venda em segunda vida ou reciclagem completa. A Stellantis estima em R\$ 2 bilhões o mercado de economia circular automotiva. Além de obter receita com a venda das peças usadas a Stellantis mira os benefícios previstos pelo Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, que por meio da reciclagem concederá pontos de desconto no IPI.



Divulgação/Stellantis

Mercedes-Benz opera novo centro de distribuição de peças



Divulgação/MB

A Mercedes-Benz finalizou a transferência de seu centro de distribuição de peças de Campinas, SP, fechado no ano passado, para um novo local em Itupeva, SP, com metragem menor e teto mais alto, o que segundo a empresa gera ganho de produtividade de 50%, pois o volume estocado cresceu e foi reduzido o tempo de deslocamento na unidade. O espaço tem capacidade para armazenar 9 milhões de peças de 45 mil itens de caminhões e ônibus, para atender as demandas dos concessionários. Por mês a Mercedes-Benz atende a cerca de 8 mil pedidos, distribuindo 1,5 milhão de componentes de reposição em todo o Brasil. As peças também são enviadas a cinquenta países na América Latina, África e Oriente Médio. O centro é o terceiro maior da companhia no mundo, depois de Alemanha e Estados Unidos.

Brasil entra na cooperação de GM e Hyundai

A General Motors e a Hyundai anunciaram um novo passo na colaboração técnica anunciada no ano passado. Serão desenvolvidas quatro plataformas de veículos a serem lançados a partir de 2028: um SUV compacto, um carro e uma picape compacta a serem projetados pela fabricante coreana e uma picape média a cargo

da GM, todos para os mercados da América Central e do Sul, com arquitetura flexível e opção de propulsão a combustão ou híbrida. A parceria envolve, ainda, uma van comercial elétrica para a América do Norte. O plano projeta vendas superiores a 800 mil unidades por ano de modelos com arquiteturas compartilhadas, mas que mantêm

design interno e externo desenvolvido por cada marca. A operação comercial também será independente. A GM tem quatro fábricas na América do Sul candidatas a produzir os veículos: São Caetano do Sul e São José dos Campos, SP, Gravataí, RS, e Rosário, na Argentina. A Hyundai, por sua vez, produz em Piracicaba, SP.

Primeiros Leapmotor C10 desembarcam no Brasil

Desembarcaram no porto de Santos, SP, os primeiros Leapmotor C10 importados da China. O SUV elétrico, junto com o B10, integra a gama da marca que estreará no Brasil. Os primeiros concessionários já foram nomeados mas a data de início das vendas ainda não tinha sido divulgada até meados de agosto. Em julho a Leapmotor bateu seu recorde mensal de vendas, somando 50 mil 129 unidades, alta de 126% sobre o mesmo mês de 2024.



Divulgação/Leapmotor

Nova versão de topo do hatch Honda City

A Honda lançou uma nova versão topo de linha do hatch City, a Touring Sport, que na exclusiva cor vermelha chega às concessionárias no fim de agosto por R\$ 152,8 mil. Com apelo mais esportivo o modelo tem antena tipo barbatana de tubarão e aerofólio em preto brilhante, rodas escurecidas, capa dos retrovisores preta, ponteira do escapamento esportiva e pedaleiras com acabamento metálico. Foram mantidas mantêm as especificações técnicas da versão Touring do City, como o motor quatro-cilindros aspirado 1.5 15V DOHC i-VTEC, que trabalha aliado ao câmbio CVT.



Divulgação/Honda

Novas Ram 2500 e 3500 com motor Cummins de 436 cv



Divulgação/Ram

A Ram anunciou a chegada ao Brasil das picapes 2500 e 3500 renovadas com motor Cummins 6.7 turbodiesel de 436 cv. São as duas picapes diesel mais potentes do mercado nacional. O câmbio é automático de oito marchas. O visual dos dois modelos foi renovado com faróis de LED redesenhados, assim como a grade frontal. Na traseira as lanternas de LED também foram redesenhadas. Internamente a grande mudança é a central multimídia, com tela de 14,25 polegadas, a maior disponível em uma picape no País. A 2500 Laramie tem preço de R\$ 560 mil e a 3500 tem duas configurações, a Laramie Night Edition e Longhorn, R\$ 620 mil e R\$ 680 mil, respectivamente.

O Mustang de 507 cavalos

A Ford iniciou as vendas no Brasil do Mustang Dark Horse, a versão de série do esportivo homologada para as ruas que mais se aproxima de um modelo de competição. O motor é o Coyote V8 5.0 de 507 cv, o aspirado mais potente já vendido em um Mustang no Brasil, com câmbio automático de dez marchas. Além da potência cavalari o modelo tem sistemas de transmissão, suspensão, direção e freios que foram desenvolvidos e calibrados para competições. O Mustang Dark Horse está sendo vendido nas concessionárias por R\$ 649 mil.



Divulgação/Ford



Divulgação/Bosch

**BOSCH: FERNANDO GRANGEIRO + THIAGO BASTOS + GIULIANO CHINCHIO**

No início de agosto a Bosch nomeou novos presidentes para suas três divisões na América Latina, que respondem ao CEO da região, Gaston Diaz Perez, e às operações globais às quais estão inseridos. Fernando Grangeiro foi

nomeado presidente da Power Solutions. Há mais de trinta anos na Bosch, o executivo tem experiências nas áreas de manufatura, engenharia e gestão de operações em posições de liderança no Brasil, Alemanha e China. Ele, que foi gerente da fábrica de Campinas, SP, passa a ser o responsável pelos sistemas de powertrain para veículos leves e comerciais pesados.

Para a divisão Vehicle Motion, responsável pelas operações de sistemas de direção, com presença nas unidades de Campinas, Sorocaba e Itacemápolis, SP, foi nomeado Thiago Bastos, engenheiro eletricitista formado pela Unesp que há mais de vinte anos está na Bosch, com passagens por qualidade, desenvolvimento de produto, vendas e finanças. A divisão de ferramentas elétricas Power Tools agora é presidida por Giuliano Chinchio, que tem 24 anos de experiências em vendas, marketing e gestão de negócios no Brasil, México, Chile e outros países da América Latina. Até então ele era o diretor regional de negócios da divisão na região.



Divulgação/AEA

AEA: CHRISTIAN WAHNFRIED

Em julho Christian Wahnfried assumiu como novo diretor da área de Fora de Estrada e Estacionários da AEA, Associação Brasileira de Engenharia Automotiva. Ele é formado em engenharia mecânica e sucede a Mauricio Lavoratti, que deixou a entidade. Wahnfried é especialista em requisitos, combustíveis e emissões na Bosch, onde trabalha há 27 anos, e assume o novo cargo na AEA em um momento importante que é o da transição regulatória da legislação de emissões MAR-I para MAR-II, para máquinas agrícolas e rodoviárias.



Divulgação/Afeevs

AFEEVAS: STEPHAN BLUMRICH

A Afeevs, Associação dos Fabricantes de Equipamentos para Controle de Emissões Veiculares na América do Sul, escolheu Stephan Heinz Blumrich como seu novo diretor adjunto, em sucessão a Êlcio Luiz Farah, que se aposentou. O executivo, agora responsável pela gestão estratégica, administrativa e operacional da entidade, foi vice-presidente e diretor da unidade de catalisadores da Umicore Brasil por mais de dezessete anos, período em que liderou o desenvolvimento e a produção desses componentes no Brasil. Graduado em engenharia mecânica pela Universidade de Darmstadt, Alemanha, Blumrich participa da associação desde a sua fundação e ocupou o cargo de presidente do seu conselho pelos últimos doze anos. Ao longo de sua carreira já passou por posições na AEA, no Sindipeças, no IQA e na ABNT. Também participou ativamente da elaboração das novas fases do Proconve, Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores.



Divulgação/Grupo Viamar

GRUPO VIAMAR: PAULO HENRIQUE WODEWOTZKY

O Grupo Viamar, rede de concessionárias com 26 pontos na cidade de São Paulo e Região Metropolitana, contratou Paulo Henrique Wodewotzky para ser o novo diretor comercial da unidade Max Hyundai. Desde maio no cargo, o executivo tem vinte anos de experiência no mercado. Começou sua carreira no próprio Grupo Viamar como office boy e foi promovido para diversos cargos desde então. Nos últimos quatro anos atuou em outras empresas do mesmo ramo e retornou ao grupo em 2025.



Divulgação/VW



VOLKSWAGEN: FERNANDO SILVA + ROGER CORASSA

A partir de 1º de outubro Fernando Silva assume a vice-presidência de vendas e marketing da Volkswagen do Brasil, no lugar de Roger Corassa, que em agosto anunciou seu desligamento da empresa, em busca de novos caminhos profissionais. Silva já trabalha na área como diretor de vendas e passará a se reportar diretamente ao CEO Ciro Possobom e ao vice-presidente de vendas e marketing para a América do Sul, Hendrik Muth. Graduado em direito pela PUC MG, o executivo tem MBA em gestão de negócios pela Fundação Dom Cabral e 25 anos de experiência na indústria automotiva, com passagens por Fiat, Jeep e Ram, incluindo posições na Itália e Estados Unidos. Corassa, que também veio da FCA [hoje Stellantis], esteve no cargo na Volkswagen pelos últimos cinco anos e teve uma bem-sucedida passagem pela empresa, que no período acumulou crescimento de 32,5% nas vendas.



Divulgação/Knorr-Bremse

KNORR-BREMSE: RAFAEL PELIZZARI

A Knorr-Bremse, fornecedora de sistemas de freios para veículos comerciais e ferroviários, informou em julho a nomeação de Rafael Pelizzari como seu novo diretor geral de operações na América do Sul. Ele sucede a Oliver Erxleben, que deixou o cargo de presidente e diretor geral da empresa em dezembro passado para assumir a direção da Knorr-Bremse Administração e Participação, a holding da companhia. Pelizzari começou sua carreira na Knorr-Bremse em 2003, passou por cargos de liderança em diversas áreas e no período de 2011 a 2015 trabalhou na operação da empresa em Xangai, China. Ele também trabalhou na sede do grupo, em Munique, Alemanha, onde era responsável pelos negócios globais de fornecimento de ar. Pelizzari é formado em engenharia mecânica com MBA executivo em administração de negócios.



Divulgação/Basf

BASF: LEILANE CORREIA

Leilane Correia é a nova gerente sênior da unidade de soluções para combustíveis e lubrificantes da Basf na América do Sul. Ela também responderá pela divisão regional de químicos de desempenho, que inclui mineração, aditivos para plásticos, catalisadores industriais e insumos para petróleo. A executiva iniciou carreira na empresa em 2017, como trainee de vendas para a área de tintas automotivas, depois passou a coordenadora de negócios e tornou-se consultora de estratégia para a indústria automotiva. Nos últimos três anos foi gerente de negócios digitais na área de Go To Market para a América do Sul, consolidando a presença on-line da empresa na região. Ela é formada em engenharia química pela Universidade Federal do Rio de Janeiro, com intercâmbio com a Universidade Técnica de Berlim, na Alemanha, e tem MBA em gestão de vendas pela Esalq USP.



Divulgação/Allianz Seguros

ALLIANZ SEGUROS: LEANDRO MIHARA

A Allianz Seguros no início de agosto a contratação de Leandro Mihara como seu novo diretor de transportes, que chega com o desafio de ampliar uma das mais relevantes carteiras da empresa. Mihara é formado em ciências econômicas e tem MBA pela Universidade de Manchester, além de especialização em finanças pela FGV-SP. Com trajetória de dezenove anos no mercado de seguros e passagens por Chubb, Tokio Marine, Bradesco Seguros e Mitsui, o executivo ocupou posições estratégicas em diversas linhas de negócios, com ênfase no segmento de transportes marítimos.



Divulgação/Renault

RENAULT: FRANÇOIS PROVOST

O Grupo Renault oficializou no fim de julho François Provost para ser o novo CEO global, sucedendo a Luca de Meo, pelos próximos quatro anos. A companhia optou por uma solução interna e rápida para a sucessão – de Meo deixou o cargo duas semanas antes, rumo à Kering, proprietária de marcas como Gucci e Yves Saint Laurent. Provost já assumiu suas novas funções. Executivo experiente, com mais de 23 anos de carreira no grupo, Provost ocupava a função de chefe de compras, parcerias e relações públicas na Renault. Antes passou pelas operações de Portugal, Rússia, Coreia do Sul e China. O francês, nascido em 1968, é formado pela Escola Politécnica da França.



Divulgação/Niterra

NITERRA: TOSHITAKA HONDA + EDUARDO MASSAO TSUKAHARA

A Niterra nomeou Toshitaka Honda seu novo diretor-presidente para as operações no Brasil nos próximos cinco anos. O executivo tem longa experiência na companhia, iniciando carreira na NGK Spark Plug em 1994 e passando por diversos cargos relevantes, como o de presidente do conselho de administração no Japão. Outra mudança anunciada foi a nomeação de Eduardo Massao Tsukahara como novo diretor-co-presidente. O executivo também tem ampla experiência na empresa, tanto no Brasil quanto no Japão, e já integrou o conselho de administração da companhia.



Divulgação/Anip

ANIP: RODRIGO NAVARRO

Em julho Rodrigo Navarro assumiu a presidência executiva da Anip, Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos, que representa onze fabricantes de pneus no Brasil. O novo dirigente, anteriormente CEO da Abramet, Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção, sucede a Klaus Curt Müller, que permaneceu no cargo na Anip por quase nove anos. Com mais de três décadas de trajetória profissional, Navarro acumula passagem pelos setores de construção civil, automotivo, bens de capital e tecnologia. Já trabalhou na BMW, Phillip Morris, Xerox, Honda e Syngenta. Graduado em engenharia de produção pela Universidade Federal do Rio de Janeiro, é doutor em administração de empresas pela Rennes School of Business, na França, e tem MBAs pela Fundação Dom Cabral e Coppead. O dirigente integra também o Conselho, Conselho de Desenvolvimento Econômico Social Sustentável da Presidência da República, é conselheiro na CNI, ABNT e Fiesp e integrante do conselho editorial do International Journal of Business and Management. Autor de livros sobre estratégia e relações governamentais, desde 2000 trabalha como professor em diversos cursos de MBA da Fundação Getúlio Vargas, sendo coordenador do primeiro MBA em relações governamentais do Brasil, lançado em 2015, e do primeiro diretório de profissionais de relações governamentais da América Latina, lançado em 2019.



Divulgação/Compre Sua Peça

COMPRI SUA PEÇA: ROGÉRIO SANTUCCI

A autotech Compre Sua Peça, que desenvolve plataformas de vendas on-line, anunciou seu novo CEO: Rogério Santucci. O executivo foi nomeado pelo fundador Iago Átila, que até então exercia a função. Especialista em crescimento e transformação digital, Santucci tem passagens por UOL, McAfee, Intel Security, Citibank e Credicard. Formado como analista de negócios pela Unicamp, ele tem MBAs em estratégia de marketing e gestão de negócios pela FGV e especializações na NYU.

“Quero dizer aos companheiros da GWM: vocês vieram para o país certo, que tem um povo muito trabalhador, que aprende as coisas com muita facilidade. É por isso que nós temos uma relação muito forte com a China, é o nosso principal parceiro comercial. E é por isso que a gente vai tentar brigar para que o comércio mundial seja equilibrado.”

O presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante inauguração da fábrica da GWM, em 15 de agosto, em Iracemápolis, SP.

“Nós temos os melhores trabalhadores e trabalhadoras do mundo. Eles são tão bons que um trabalhador da indústria virou presidente da República: o presidente Lula.”

Geraldo Alckmin, vice-presidente da República e ministro do Desenvolvimento, no mesmo evento de inauguração da primeira fábrica da GWM no Brasil.

“A instabilidade nos machuca, o juro nos mata.”

Igor Calvet, presidente da Anfavea, em entrevista coletiva em agosto, ao responder pergunta sobre o que mais puxa para baixo as vendas de caminhões no País, com projeção de queda de 8,3% em 2025.

“Estão vindo newcomers que não comprem um parafuso sequer neste País. A tentação de importar tudo é grande, mas não direcionamos nossas compras para fora porque acreditamos que a localização é uma de nossas fortalezas, por isto somos o fabricante com o maior índice de conteúdo local.”

Luiz Alvarez, vice-presidente de suprimentos da Volkswagen na América do Sul, falando aos fornecedores da empresa durante o The One, prêmio que reconhece o desempenho das empresas da cadeia de suprimentos da fabricante no Brasil e na Argentina.

“Não somos piores do que os chineses, apenas somos mais lentos e precisamos trabalhar mais rápido. Vamos investir em produtos e engenharia para continuar crescendo. Preparem as fábricas porque nós vamos vender mais.”

Ciro Possobom, presidente da Volkswagen do Brasil, no mesmo evento The One, pedindo aos fornecedores para investir e acompanhar o crescimento das vendas da fabricante, que de janeiro a julho avançaram 11% sobre o mesmo período de 2024, contra 4% da média do mercado brasileiro.

US\$ 7 bi

Impacto negativo estimado nos lucros, este ano, pelas três maiores fabricantes de veículos dos Estados Unidos, Ford [US\$ 2 bi], GM [US\$ 3,5 bi] e Stellantis [US\$ 1,5 bi], devido a perdas causadas pelas tarifas de importação impostas pelo governo Trump.

5%

Nova expectativa de crescimento das vendas de veículos no Brasil, que devem fechar 2025 com 2 milhões 765 mil unidades emplacadas, conforme projeção revisada para baixo divulgada pela Anfavea, que no fim de 2024 esperava incremento pouco maior, de 6,3%.

38,4%

Crescimento revisado para cima das exportações brasileiras de veículos este ano, que devem somar 518 mil unidades, graças à forte recuperação dos embarques para a Argentina, para surpresa da Anfavea que havia projetado expansão de 7,5% em 2025.

88 mil

Carros importados da China emplacados no Brasil de janeiro a julho de 2025, em expansão de 41,2% sobre o mesmo período de 2024. Os estoques de veículos chineses ainda não vendidos supera 100 mil unidades, segundo dados apurados pela Anfavea.

**CHEGOU O EXTRAPESADO QUE
O MERCADO ESTAVA ESPERANDO.
NOVO CONSTELLATION 20.480 4X2.**

Família Constellation VW.
 Sempre com você,
 sem nunca ter saído da estrada.

- + Motor 13L 480cv
- + Melhor consumo de combustível da categoria
- + Manutenção & Disponíveis para sua frota não parar nunca.
- + Melhor custo-benefício do mercado

**MENOS VOCÊ NÃO QUER,
MAIS VOCÊ NÃO PRECISA.**

Quer conhecer mais sobre o
 Novo Constellation 20.480 4X2?
 Entre em contato conosco:
 0800 00 10 10

@ Volkswagen Camionetes e Ônibus
 @ vwcomercio
 @ vwcomercio

Volkswagen Camionetes e Ônibus

Camionetes e Ônibus

[illegible][illegible][illegible]

Tecnologia que se encaixa no ritmo da estrada.

As demandas de maior flexibilidade foram desdobradas para incorporar as particularidades montadoras da Fiat e atender às exigências de quem vive na estrada todos os dias.

- Conforto, tecnologia e durabilidade
- Simples e prática no ponto de vista de quem se beneficia do produto

Disponíveis nos modelos:

- Senna 190 e 2.0
- Tempra Arco e 2.0
- VW Passat 2.0
- Senna Fiat 2.0

Disponíveis nos modelos:

- Senna 190 e 2.0
- Tempra Arco e 2.0
- VW Passat 2.0
- Senna Fiat 2.0

Resfriar
Sua vida é mais fácil com o Resfriar. O melhor sistema de refrigeração para o seu negócio. Com o Resfriar, você garante a qualidade e a durabilidade do seu produto, além de reduzir os custos de manutenção e energia. O Resfriar é a solução para quem precisa manter a temperatura ideal do seu produto, seja ele líquido ou sólido. Com o Resfriar, você garante a qualidade e a durabilidade do seu produto, além de reduzir os custos de manutenção e energia. O Resfriar é a solução para quem precisa manter a temperatura ideal do seu produto, seja ele líquido ou sólido.

[illegible]