



From the Top
Ariel Montenegro
Renault Geely

A CHINA CHEGOU

Fabricantes chinesas multiplicam presença no País em voo solo ou com parceiros já instalados, com muita importação, alguma montagem e nenhuma produção até agora

PARCERIAS CHINESAS

Renault-Geely,
Caoa-Changan,
Comexport-GM/Saic,
Stellantis-Leapmotor

MADE IN CHINA - AGORA NO BRASIL

SALÃO DO AUTOMÓVEL

Recomeço menor
com domínio
chinês



O ANO FOI GIGANTE.
E NÓS SEGUIMOS MAIORES.



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



Volkswagen Caminhões e Ônibus



Volkswagen Caminhões e Ônibus



@vwcaminhoes

O Brasil está acelerando rumo a 2026.
Seguimos entregando inovação para
transformar cada jornada ao seu lado.



Caminhões
Ônibus

**EVENTO AUTODATA
PERSPECTIVAS 2026****18**

Representantes de entidades e fabricantes de veículos e autopeças debateram o futuro do setor sob horizonte volátil

**RETOMADA DIFERENTE
SALÃO DO AUTOMÓVEL****30**

Maior exposição do gênero da América Latina voltou ao Anhembi em formato econômico com invasão de marcas chinesas



Divulgação/RX Salão do Automóvel 2025

**NOVA SOCIEDADE
RENAULT GEELY****38**

Novas sócias no Brasil anunciam investimento de R\$ 3,8 bilhões para produzir carros em conjunto na fábrica do Paraná

**MAIS UM SÓCIO DA CHINA
CAOA CHANGAN****42**

Grupo brasileiro assina acordo com mais uma fabricante da China, continua com a Chery e para de produzir Hyundai

**PLANEJAMENTO COM CHINESA
STELLANTIS E LEAPMOTOR****48**

Veículos da marca chinesa serão montados na fábrica de Goiana, PE, e grupo planeja lançar seis modelos híbridos em 2026

**CHINESES DA GM NO CEARÁ
COMEXPORT INVESTE****52**

Empresa de comércio exterior começa a montar SUVs elétricos importados da GM-SAIC da China e promete investir mais

**USANDO A COTA
GWM MONTA H6 EM CKD****56**

Chinesa inicia produção em Iracemápolis ainda com partes importadas desmontadas para aproveitar isenção de imposto

**MAIS UM CHINÊS
JAC CAMINHÕES NO BRASIL****62**

Fabricante chinês inaugura operação comercial no País com importação de quatro caminhões e estuda instalar fábrica

**PRÉ-LANÇAMENTO
TOYOTA YARIS CROSS****66**

SUV compacto com versões híbridas começa a ser vendido mas entregas só começam em fevereiro, com motor importado

**ENGENHARIA GLOBAL
FORD DESENVOLVE NO BRASIL****72**

Empresa deixou de produzir no País mas continua a desenvolver projetos globais de veículos no Campo de Provas de Tatui

**MAIS POTÊNCIA PARA EXPORTAR
ÔNIBUS MERCEDES-BENZ****74**

Fabricante exporta cem ônibus mais potentes, de 450 e 480 cv, para subir até as minas do Chile na Cordilheira dos Andes

**Work
STUDIO**
AutoData**16****WHB****28****FRAS-LE****8****FROM THE TOP**

Ariel Montenegro, presidente da Renault Geely no Brasil, conta os próximos passos das empresas sócias no mercado brasileiro.

78**OS INVESTIMENTOS**

Tabelas atualizadas mostram onde estão sendo aplicados os ciclos bilionários dos fabricantes de veículos.

82**GENTE & NEGÓCIOS**

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

88**FIM DE PAPO**

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

A China aqui

Por Leandro Alves, diretor de redação

Esta última edição de **AutoData** em 2025 demonstra que o futuro da indústria automotiva brasileira passa pela China. Trata-se de realidade que pode ser interpretada como oportunidade ou ameaça para as fabricantes aqui instaladas há décadas mas, para nós, observadores da história automotiva nacional, representa mais uma evolução natural dos negócios.

Diversas reportagens neste dezembro evidenciam que, afinal, independente da forma como essas empresas chegam ao País, há um ambiente favorável que incentiva e atrai estes novos negócios, induzindo a transformação desta indústria para o bem ou para o mal.

A importação é o primeiro passo e no Salão do Automóvel, que retornou após sete anos, metade das marcas expositoras eram chinesas. Algumas novatas como a Changan, que se associou ao Grupo Caoa, a Leapmotor, sócia da poderosa Stellantis, e a Geely, que comprou 26% da Renault do Brasil, anunciaram a intenção de produzir aqui.

Nas próximas páginas você conhecerá um novo Haval H6, ainda importado da China, mas concebido quase que exclusivamente para brasileiros.

A centenária General Motors, assim como todas as outras, aproveitam alguns incentivos, como a isenção tributária pelo Regime do Nordeste ou cotas isentas de importação para kits de conjuntos pré-fabricados, e encomendou à Comexport, estabelecida no Ceará, a montagem do elétrico compacto Spark, além da intenção montar os mesmos kits chineses do SUV Captiva em Horizonte, no ano que vem.

A verdade é que o Brasil possui um ambiente propício à expansão de empresas com origem na China no continente sul-americano. O programa Mover e o Nova Indústria Brasil são políticas que incentivam o desenvolvimento e produção dos Veículos de Nova Energia, NEV. E os chineses estão na vanguarda dos NEV.

Por todas as análises que esta e as edições anteriores de AutoData ofereceram este ano temos a certeza de que, em 2026, estas páginas continuarão a retratar uma transformação profunda da indústria e dos seus negócios, pois está no horizonte a chegada de novos empreendimentos chineses ao mercado brasileiro.

Por ora vamos desacelerar, recarregar as baterias para voltar em 2026 com energia e disposição e mostrar tudo isto a você, nobre leitor. Boas festas e até lá.

autodata.com.br



autodataseminarios



autodataseminarios



AutoDataEditora



autodata-editora



AUTODATA

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



RENAULT BOREAL

porta-malas com 586L⁽¹⁾

câmera 360° com visão 3D

24 sistemas avançados de assistência de direção

openR link com Google integrado, comando de voz e mais de 100 apps disponíveis⁽²⁾




feito no Brasil

descubra





(1) porta-malas com 586L ou 522L no padrão VDA. (2) Google, Google Play, Google Maps, Waze e outras marcas são marcas registradas da Google LLC.

Renault recomenda  Castrol

renault.com.br

Señor Renault agora também adota a Geely

O engenheiro mecânico Ariel Montenegro pode ser considerado um Señor Renault, tão estreita é a ligação deste argentino com a companhia, que já faz parte de 20 dos seus 39 anos. Ele começou como aprendiz na fábrica de Córdoba, em 2005, mesmo ano em que ingressou no curso de engenharia mecânica.

Do chão-de-fábrica na Argentina, onde chegou a gerente de desempenho industrial, iniciou carreira executiva de rápida ascensão a partir de 2018, quando foi expatriado ao Brasil como secretário executivo da Renault Américas. Um ano depois já estava na matriz, na França, como

secretário executivo de vendas e marketing e, já em 2020, foi nomeado diretor executivo do escritório do CEO mundial do Grupo Renault.

Em 2022 Montenegro foi nomeado presidente da Renault Colômbia, em seu primeiro posto como principal executivo do grupo em um país. E logo veio o segundo: este ano ele foi o escolhido para ser o presidente – o mais jovem da história – da empresa no Brasil.

E Montenegro chegou na crista da onda, bem no fim do ciclo de investimento de R\$ 4 bilhões, ainda a tempo de lançar o Boreal, segundo modelo global que acelerou o processo de transformação

da Renault no Brasil e no mundo, em migração de produtos populares para modelos de maior valor agregado e rentabilidade.

Também coube a ele ser o presidente de uma nova corporação, a Renault Geely do Brasil, sociedade comercial e industrial das duas companhias no País selada em novembro, com anúncio de um novo plano de investimento de R\$ 3,8 bilhões que inclui compartilhamento de tecnologias e produção de novos veículos de ambas na fábrica brasileira. Assim Montenegro chegou com o pé em baixo no acelerador, como tem sido em sua carreira.



Clique aqui para assistir à versão em videocast desta entrevista

A Renault encerra este ano, no Brasil, um ciclo de investimento de R\$ 4 bilhões que envolveu a adoção da plataforma RGMP na fábrica do Paraná, com o lançamento de dois SUVs, Kardian e Boreal, que têm mais elementos da marca Renault e maior valor agregado. O plano é se afastar dos modelos mais baratos da Dacia?

Muitos consumidores brasileiros foram felizes com seus Logan, Sandero e Ste-

pway. São produtos que ofereciam custo competitivo combinado com acessibilidade, espaço e confiabilidade. A Dacia continua sendo uma das marcas mais vendidas na Europa, em um mercado que é bem desafiador. O carro mais vendido nos últimos cinco anos no varejo na Europa é um Dacia. É uma boa escolha, como também é a Renault. Estamos capitalizando a herança [da Dacia] que





“O Boreal é um Renault com todas as letras, tem as mais modernas tecnologias, a mais recente arquitetura eletrônica, está no mais avançado nível de engenharia do grupo no mundo, será uma referência do seu segmento. Por isto é muito importante nessa nova era da Renault no Brasil e no mundo.”

construiu o DNA da Renault [no Brasil], de carros centrados no consumidor, na família, com espaço caloroso, que agora também é moderno e tecnológico. Isto começou com o Kardian e tem uma expressão muito mais acelerada com o Boreal. Sem desprezar ou menosprezar o que foi o passado da Renault no Brasil, que coleciona muitas histórias de sucesso, com o Boreal estamos acelerando a transformação da marca no País, com uma proposta mais premium, com a tecnologia, o desempenho e a modernidade que o Boreal vai oferecer ao cliente brasileiro.

O Boreal é mais importante do que o Kardian no plano de transformação da Renault no mercado brasileiro?

O Kardian entrou em um segmento de B-SUVs compactos no qual a Renault já estava presente com os B-hatches como Sandero e Stepway e o SUV Duster. O Kardian entrou no meio disso. Com o Boreal a ambição é maior porque entramos em um território para renovar e reconquistar clientes que tínhamos lá atrás com Scenic, Mégane e Fluence. Faz alguns anos que não tínhamos

presença neste território. Assim o Boreal tem a missão de ser um produto muito mais premium para a marca no mercado brasileiro, reconectando com as raízes da marca Renault global. Ele é um Renault com todas as letras, em todos os aspectos e ângulos, em toda sua tecnologia, todo o seu conteúdo, em um segmento bem disputado. Portanto é um produto muito importante nessa nova era da Renault e também para preparar o terreno para os que vêm depois. Estou muito confiante e contente com o trabalho feito pela equipe no desenvolvimento do carro, na capacidade de oferecer nesta fatia do mercado um carro que será referência do seu segmento.

Como o Boreal reintroduz a Renault no segmento de médios com mais força?

É um produto que tem as mais modernas tecnologias, a mais recente arquitetura eletrônica, está no mais avançado nível de engenharia do Grupo Renault no mundo. É o primeiro carro vendido no Brasil integrado ao sistema Google, que é um grande parceiro da Renault em outros produtos. Pela primeira vez o Google Automotive Service foi integrado



no Brasil desde a concepção do veículo. Em matéria de segurança o novo SUV tem 24 ADAS [sistemas avançados de assistência ao motorista].

Qual o índice de nacionalização do Boreal neste início de produção?

Temos presença bem importante de nossos fornecedores em nossa produção no Paraná. O Boreal é fruto do trabalho de mais de dois anos, não só dos engenheiros da Renault mas, também, dos nossos parceiros, com mais de setenta fornecedores envolvidos. A taxa de localização já está perto de 70%, como resultado deste trabalho conjunto. A ambição de crescimento de conteúdo local sempre está colocada, porque nos protege de flutuações do câmbio. Nosso objetivo é desenvolver a cadeia de valor

“Fortaleceremos o relacionamento com fornecedores porque dependemos deles para ser competitivos, tanto no mercado doméstico como para exportar. Nosso compromisso não é só para o mercado brasileiro: é utilizar a base industrial que temos para fornecer aos mercados da América Latina. Pretendemos manter nosso histórico de exportar quase 30 % do volume da produção no Brasil.”

local com competitividade porque estamos enfrentando neste segmento, por causa dos benefícios às importações dos últimos anos, atores que têm conteúdo local muito inferior. Em uma estratégia de longo prazo fortaleceremos o relacionamento com fornecedores locais porque dependemos deles para ser competitivos, tanto no mercado doméstico como para exportar. Nosso compromisso não é só para o mercado brasileiro: é utilizar a base industrial que temos para fornecer aos mercados da América Latina, por isso precisamos de competitividade e precisamos de fornecimento local.

Quando começam as exportações do Boreal e para quais mercados?

Começaremos a exportar o Boreal no início de 2026. Já temos pedidos de nove mercados. Mas o carro está começando, estamos no processo de vender o veículo para diversos países. Pretendemos manter nosso histórico de exportar quase 30 % do volume da produção no Brasil. Em porcentagem a Renault é uma das fabricantes no País que mais exportou nos últimos dez anos.

O Kardian foi lançado em 2024 como primeiro modelo da transformação da Renault no Brasil e mercados fora da Europa. Mas as vendas estão demorando a decolar no mercado brasileiro...

Nessa nova era da Renault nosso foco não está só no volume, mas no valor agregado. Esta foi a proposta com o Kardian. Lançamos um carro muito atraente em comportamento dinâmico, com tecnologias, sistemas de assistência à condução, conforto interior, que levou a marca a um novo patamar. O resultado



“Dos R\$ 2,1 bilhões que foram investidos em pesquisa, desenvolvimento e materiais para fazer o Boreal boa parte foi aplicada na modernização e na conectividade da fábrica, em toda a linha de produção.”

de vendas é uma consequência deste plano. Estamos no caminho a vender de 20 mil a 25 mil unidades este ano, mais a exportação, que já soma mais de 17 mil carros embarcados. Então o Kardian está jogando no território de jogo que nós definimos para ele, com uma proposta de valor e na construção de imagem da marca.

Esta construção de imagem e mais valor agregado compensam a produção de volumes menores?

Não podemos esquecer que esta é uma indústria de volume: a cadeia de valor, os fornecedores e nós vivemos disto. Mas isto se constrói com marca forte, com imagem, com orgulho de ter um Renault. Isto traz volume.

A produção do Boreal trouxe investimentos e mudanças na fábrica de São José dos Pinhais?

Sim. Foi interessante o desafio de colocar em produção um carro com esse nível de tecnologia em matéria de conectividade, ecossistema de multimí-

dia integrado ao Google, sistemas de assistências à condução. Isso trouxe muitos investimentos. Dentro dos R\$ 2,1 bilhões que foram investidos em pesquisa, desenvolvimento e materiais para fazer o Boreal boa parte foi aplicada na modernização e na conectividade da fábrica, bancos de ensaio, tecnologia, em toda a produção desde a carroceria até a auditoria de qualidade no fim do processo. O novo produto também trouxe um desafio para nossos trabalhadores: as competências tiveram de subir, com treinamento e melhoria das qualificações para produzir este carro que hoje é referência de qualidade no Grupo Renault.

Qual é o ritmo de produção da fábrica?

Estamos operando quase na capacidade total em dois turnos.

No plano global que busca ampliar a participação da Renault em mercados fora da Europa estão planejados, até 2027, oito novos carros. Kardian e Boreal são dois destes. Está programado mais algum modelo deste plano para ser fabricado no Brasil ou importado para cá?

Sim, tem um novo Renault chegando e vocês vão poder ver no Salão do Automóvel, mas o estande é pequeno e há mais por vir além do que estará lá.

[Nota da Redação: dias depois desta entrevista a Renault expôs no Salão do Automóvel de São Paulo, de 22 a 30 de novembro, o SUV híbrido de grande porte Koleos, produzido na Coreia do Sul em parceria com a chinesa Geely, que será importado para o mercado brasileiro a partir do primeiro semestre de 2026.



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



Também foi apresentado o protótipo da picape média-compacta Niagara, prevista para ser produzida na Argentina no segundo semestre de 2026. Ambos os modelos estão incluídos no plano internacional de lançamentos].

O International Game Plan está trazendo bons resultados para a companhia?

Sim, está. Este ano as vendas nos mercados internacionais [fora da Europa] cresceram quase 20%. Apuramos crescimento de 200% na Coreia do Sul e de quase 20% na América Latina. Isso acontece graças à renovação de produtos focados em valor, com soluções que atendem todos os públicos: 100% elétrico, híbridos, motores a combustão mais eficientes... A Renault, com seu International Game Plan, coloca produtos em todos os segmentos, graças à tecnologia própria e a parcerias. Teremos um Renault forte em cada segmento.

Sobre a picape que deriva do conceito Niagara: quando chega no mercado nacional?

Não posso falar quando, mas o projeto está avançando. O concept car Niagara já deu alguns sinais sobre o que pode ser feito sobre a plataforma RGMP, desde o [SUV compacto] Kardian até as dimensões de uma picape. O [SUV médio] Boreal também integra esta família e traz muito conteúdo tecnológico para o segmento C. E a Niagara vai ter alguns dos ingredientes que estamos vendo agora no Boreal sobre a mesma plataforma.

A Renault está desenvolvendo o sistema de propulsão híbrido flex. Quando chega ao mercado o primeiro modelo?

“Após a sociedade na Coreia do Sul e na Horse a terceira parceria das duas empresas agora é no Brasil, em que a Geely entra como acionista da Renault e passamos a ser a Renault Geely do Brasil. Esta união nos permite alavancar capacidades industriais e comerciais e compartilhar tecnologias.”

Estamos trabalhando em soluções de eletrificação mas não falamos ainda exatamente quando lançaremos aqui. Na Europa a Renault vende 50% dos seus carros com sistemas híbridos, e começou há apenas quatro anos. Então nossa tecnologia híbrida tem competitividade de custo e tem eficiência energética. É nisto que estamos trabalhando para trazer ao mercado brasileiro.

O que a operação brasileira atualmente representa para o Grupo Renault? Gera lucratividade?

Quando falamos especificamente da marca Renault a França lidera e o Brasil está no segundo lugar, à frente da Turquia por diferença de poucos carros. Portanto é um mercado relevante para a marca mais importante do grupo. A América Latina como um todo também é bem importante e o território brasileiro é onde temos mais expectativas de crescimento.



O que restou da Aliança Renault-Nissan? Na América Latina ainda existem projetos conjuntos?

A Aliança existe. Houve uma mudança nos últimos dois anos na participação acionária da Renault na Nissan, que foi sendo reduzida para se equilibrar com a participação que a Nissan tinha na Renault. Hoje não somos mais um mesmo grupo econômico devido a esta redução de participação, mas compartilhamos tecnologias e projetos.

Recentemente a Geely adquiriu 26,4% da Renault do Brasil. E o senhor foi nomeado presidente desta nova corporação. O que vai mudar? O que estão planejando fazer juntos?

É importante recapitular que tudo isso está se desenrolando desde o começo deste ano [quando foi anunciada a parceria comercial das duas empresas no mercado brasileiro, com uso pela Geely de recursos logísticos e de rede de concessionários da Renault]. São duas empresas que sabem e gostam de trabalhar em parcerias. A Renault fez isso durante toda a sua história, a mais recente com a Nissan, que já dura mais de trinta anos. A Geely é um grupo muito mais recente mas também trabalha muito com aquisições e parcerias [a companhia de capital chinês privado é dona das marcas de veículos Geely, Volvo, Polestar, Zeekr, Lynk & Co, Farizon, Lotus e London Electric Vehicle Company, antiga Manganese, fabricante dos táxis pretos de Londres]. Com eles já temos duas iniciativas consolidadas: a primeira foi a parceria na Coreia do Sul, onde a Geely também entrou no capital da Renault, temos plataformas

conjuntas em desenvolvimento e produzimos veículos das marcas dos dois grupos na fábrica de Busan. A segunda é a sociedade na Horse Powertrain, hoje um dos maiores fabricantes mundiais de motores a combustão e sistemas híbridos, de propriedade da Renault, da Geely e da Aramco [estatal petrolífera da Arábia Saudita]. Todos os motores utilizados hoje pela Renault e pela Geely são da Horse. Esta parceria nos permite ter escala para continuar investindo na transição energética, não só em carros elétricos mas, também, em soluções de combustão mais eficientes, híbridos e combustíveis sintéticos. E a terceira parceria das duas empresas agora é no Brasil, em que a Geely entra como acionista da Renault do Brasil e passamos a ser a Renault Geely do Brasil. Esta união nos permite alavancar capacidades industriais e comerciais, pois podemos utilizar todo o ecossistema já consolidado da Renault no País para as duas marcas, que são complementares com diferentes tecnologias para atender demandas e interesses de clientes distintos. Vamos falar mais sobre isto no evento do dia 18 [de novembro], mas posso adiantar que esta parceria nos permitirá produzir carros de zero e baixas emissões no complexo industrial de São José dos Pinhais, para as duas marcas.

[Nota da Redação: após esta entrevista, em 18 de novembro Renault e Geely anunciaram investimento conjunto de R\$ 3,8 bilhões para produzir veículos das duas marcas na fábrica de São José dos Pinhais, PR. Leia reportagem nesta edição.] ■



Acelerando o futuro da mobilidade



WHB Automotive faz uma mensagem de agradecimento aos parceiros em 2025 e enseja boas oportunidades para o próximo ano

Ao concluirmos mais um ciclo, registramos com orgulho e senso de responsabilidade a trajetória construída ao longo de 2025. Este foi um ano marcado por desafios relevantes, decisões estratégicas e avanços consistentes, possíveis graças ao compromisso de toda a cadeia automotiva brasileira — um setor que se mantém resiliente, em evolução constante e preparado para atender às demandas de um ambiente competitivo e dinâmico.

A WHB Automotive expressa seu reconhecimento a cada cliente, parceiro e fornecedor que contribuiu para mais um período de resultados sólidos. O alinhamento em torno de qualidade, eficiência e competitividade permitiu que novos projetos fossem viabilizados, processos fossem aperfeiçoados e entregas fossem realizadas com excelência. Reforçamos a convicção de que o futuro da mobilidade se desenvolve por meio da colaboração estratégica, da inovação contínua e de uma visão de longo prazo.

Agradecemos, de forma especial, aos nossos colaboradores — profissionais que sustentam diariamente os padrões de desempenho e confiabilidade que caracterizam a WHB. Sua competência técnica, disciplina operacional e dedicação à melhoria contínua foram determinantes para superarmos desafios, acelerarmos ganhos de produtividade e

consolidarmos bases importantes para o crescimento sustentável.

À medida que avançamos para um novo ano, renovamos nosso compromisso com investimentos em tecnologia, governança, eficiência industrial e desenvolvimento de pessoas. Estamos preparados para expandir oportunidades, fortalecer relações com o mercado e contribuir, de maneira ainda mais efetiva, para um setor automotivo vibrante, inovador e alinhado às exigências globais de competitividade e sustentabilidade.

A todas as pessoas e organizações que fazem parte da nossa trajetória, registramos nossa sincera gratidão. Que 2026 seja um período de novas conquistas, projetos relevantes, parcerias fortalecidas e avanços que impulsionem todo o ecossistema da mobilidade.

Feliz
Natal
E UM PRÓSPERO
Ano
Novo

WHB
AUTOMOTIVE





Fotos: Bruna Nishihata/AutoData.

Indústria automotiva traça seus planos diante de horizonte volátil

Evento reuniu principais lideranças do setor para discutir expectativas de mercado e tendências para o ano que vem: produção local e eletrificação fazem parte das apostas principais da indústria.

Por Lúcia Camargo Nunes

O Congresso AutoData Perspectivas e Tendências 2026 reuniu algumas das principais lideranças do setor automotivo brasileiro para traçar um panorama dos desafios e oportunidades que se apresentam para o próximo ano. O consenso de entidades setoriais, fabricantes de veículos, fornecedores de autopeças e representantes do governo aponta

para cenário de crescimento moderado, marcado por entraves macroeconômicos, mas também por avanços em eletrificação e produção local.

Igor Calvet, presidente executivo da Anfavea, e Cláudio Sahad, presidente do Sindipeças, abriram o evento e apresentaram um panorama que equilibrou preocupações imediatas com oportunidades.

A taxa de juros nas alturas continuará a ser o principal obstáculo limitador do crescimento do setor em 2026. Embora já esteja precificada a queda da inflação e a consequente flexibilização da política monetária a redução gradual da Selic a partir do primeiro trimestre, com cortes iniciais de 0,25 ponto porcentual, a taxa deverá permanecer elevada, na faixa de 12% ao ano.

"A pergunta não é quando os investimentos programados pela indústria deslançarão", afirmou Calvet. "É até quando nós teremos os investimentos vigentes."

Os aportes já anunciados por fabricantes de veículos, superiores a R\$ 140 bilhões, continuam a ser aplicados em renovação de portfólio de produtos e novas tecnologias para transição energética, mas não em aumento da capacidade produtiva, pois existe ociosidade agravada com a chegada de montadoras com origem na China.

SÓ PRODUÇÃO É BEM-VINDA

A vinda de novos competidores não é necessariamente vista com maus olhos, desde que sigam critérios específicos. Sahad foi direto: "Empresas estrangeiras, seja lá de onde forem, que venham para o Brasil, que queiram produzir aqui, utilizando a cadeia de fornecimento brasileira, são sempre bem-vindas. Empresas que queiram vir para cá para importar, fazer CKD, nós repudiamos".



Igor Rocha, da Fiesp

Calvet reforçou a importância da produção local: "Eu defendo a produção no País. Eu sou presidente da associação dos fabricantes, não dos importadores, e neste momento da nossa história o que tem sido visto é um processo robusto de importações sem contrapartida em produção. É contra isto, e não sobre a origem deste capital, que tenho lutado nos últimos meses".

Para as montadoras chinesas o desafio é diferente do que enfrentam em seu mercado doméstico. Na China estas empresas são altamente verticalizadas, com produção própria de componentes e sistemas, devido aos volumes massivos de produção. No Brasil, com escala menor, esta verticalização será inviável, forçando-as a desenvolver fornecedores locais se quiserem produzir sem depender de importações.

Igor Calvet, (na tela), da Anfavea, e Cláudio Sahad (centro), do Sindipeças



BATALHA PELOS EX-TARIFÁRIOS

Uma frente de atuação do Sindipeças com apoio da Anfavea é a revisão das regras de concessão de ex-tarifários, que praticamente isenta do imposto componentes importados sem similar nacional. Atualmente há mais de 9 mil itens contemplados com esta vantagem fiscal, muitas vezes de forma questionável e sem projetos de produção local.

O principal ponto de preocupação é que os ex-tarifários estão sendo concedidos para conjuntos completos de



Bruno Plattek de Araújo,
do BNDES

componentes, mesmo quando apenas alguns itens não têm similar nacional, permitindo que peças que poderiam ser produzidas localmente sejam importadas com benefícios fiscais.

"Os ex-tarifários têm de ter um prazo de validade. Alguns foram concedidos há décadas. Que estímulo vai dar para desenvolver um fornecedor local? Zero", questionou Sahad.

O presidente do Sindipeças esteve recentemente no Japão com fabricantes de autopeças de segundo e terceiro níveis de fornecimento [tier 2 e tier 3] com proposta para que se use o Brasil como base de produção para aproveitar a matriz energética limpa, reduzir emissões de carbono e

ganhar competitividade para exportação: "Eles não têm de construir e se adaptar às regras do País, à cultura, desenvolver cadeia de clientes. Isso já está lá. Eles têm de levar tecnologia, máquinas, processos e algumas pessoas para gerenciar isto".

Do lado brasileiro as empresas teriam uma subida de nível tecnológico com muito mais rapidez e custo menor: "As montadoras poderão nacionalizar componentes que hoje elas importam e aumentar o índice de localização".

LIDERANÇA EM DESCARBONIZAÇÃO

O País leva vantagem mundial por ter maior previsibilidade e facilidade para levar adiante a transição energética automotiva, destacou Calvet: "O Brasil sempre foi visto como um país da imprevisibilidade, da instabilidade. Hoje no mundo, talvez, seja o mais previsível e o mais estável".

Sahad reforçou esta percepção: "O [presidente dos Estados Unidos Donald] Trump começou a mudar todo o regramento para elétricos. Na Europa eles não sabem se continuarão, de fato, só com elétricos, se vão para combustão, se ficam nos híbridos. Uma dúvida total".

O presidente da Anfavea lembrou que o Brasil já tem a menor pegada de carbono do setor automotivo global: "Conseguimos fabricar veículos e autopeças com a menor pegada de carbono. Temos matriz elétrica 90% renovável e matriz energética

Adcley Souza, da
Assobens, Mauro Saddi,
da Assobrav, Marcelo
Cyrino, da Fenabrave,
e Márcio Stéfani,
de AutoData
(da esq. para a dir.)





ca 50% renovável. Quando vamos para o uso do veículo, seja ele leve ou pesado, o consumo também é menos intensivo em emissões de CO₂ do que no resto do mundo, por causa do amplo uso de biocombustíveis".

PIB CRESCE 1,9% EM 2026

A economia brasileira deverá registrar em 2026 mais um ano de crescimento, que só não será maior por causa dos juros altos, possíveis novas tarifas e redução da demanda global, segundo avaliou em sua apresentação o economista chefe da Fiesp, Igor Rocha.

A entidade que reúne o setor industrial de São Paulo projeta que o PIB deve subir 1,9% na comparação com 2025, depois de crescer 2,4% este ano, puxado por setores menos sensíveis às altas taxas de juros, principalmente o agronegócio e a indústria extrativa. Mas Rocha já prevê que a estimativa pode ser superada ao longo do ano: "Não é que o PIB brasileiro possa

crescer 4% no ano que vem, mas chegar a 2,2% ou 2,3% é totalmente factível".

A taxa de desemprego é um fator que deverá ajudar no crescimento do País em 2026, pois está em 5,6%, menor nível histórico, e deverá seguir neste patamar.

Outro ponto destacado foi o bom desempenho da moeda brasileira na comparação com outros países emergentes, sendo a terceira que mais valorizou até setembro de 2025. Para 2026 a expectativa da Fiesp é que o dólar estabilize na casa dos R\$ 5,50, enquanto a taxa Selic será cortada a cada reunião do Copom para encerrar o ano em 12,25%, com inflação anual medida pelo IPCA em 4,2%.

BNDDES AUMENTA RECURSOS AO SETOR

Ao mesmo tempo em que se discute o alto custo financeiro da taxa de juros o BNDES voltou a ocupar posição central no financiamento da indústria automotiva brasileira com taxas subsidiadas, consolidando desde 2023 volume de recur-



Ciro Possobom,
da Volkswagen

sos que já supera R\$ 10 bilhões, mais do que o dobro dos três anos anteriores. Bruno Plattek de Araújo, gerente do Departamento de Indústrias Intensivas em Tecnologia e Conectividade do banco, apresentou este desempenho durante o congresso.

Os investimentos estão fortemente alinhados com a política de neointustrialização do governo federal. Do valor total aprovado pelo menos R\$ 2 bilhões estão destinados especificamente a projetos de modelos híbridos, bem como o desenvolvimento de novos veículos e máquinas agrícolas a etanol.

"Estamos muito em contato com as empresas. Além da Volkswagen outras estão fazendo financiamento pelo Programa Mais Inovação para desenvolvimento de tecnologias híbridas, ligadas à descarbonização."

O BNDES lançou chamada para centros de P&D que recebeu mais de R\$ 1 bilhão em propostas do setor. Mantém ativo o FNDIT, Fundo Nacional de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico, vinculado ao Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, que gerencia cerca de R\$ 600 milhões anuais para projetos de P&D automotivo com recursos não reembolsáveis. Também oferece linhas de crédito para a produção de componentes para veículos elétricos, especialmente baterias.

"Aprendemos com os principais indus-

triais, com o Sindipeças e com a Anfavea, que o futuro, aqui, passa pelo uso da bioelettrificação. É o carro elétrico que também usa biocombustível."

Já o financiamento de veículos pesados a juros subsidiados via Finame, historicamente um dos grandes atrativos do BNDES que chegou a responder por 70% das vendas, hoje tem penetração limitada com taxas de mercado baseadas na TLP, taxa de longo prazo.

CRESCIMENTO MODERADO

Embora o efeito direto da redução lenta e gradual da taxa Selic nos financiamentos seja pequeno o efeito psicológico do recuo dos juros atrai novamente o consumidor ao mercado, relatou Mauro Saddi, presidente da Assobrav, que reúne os concessionários Volkswagen. Ele projeta 2,6 milhões de veículos vendidos este ano e 2,7 milhões em 2026.

Marcelo Cyrino, vice-presidente da Fenabrave, trouxe dados mais conservadores, revelando que a projeção inicial da entidade de crescimento do mercado em 2025, de 5%, foi revista para 3% e pode terminar em zero a zero. As principais causas desta frustração não são apenas econômicas, mas regulatórias: "A lei do marco das garantias não foi implementada de forma efetiva pelas financeiras e pelos Detran, o que impediu o aumento esperado nas aprovações de crédito".

Evandro Maggio,
da Toyota





Fernando Scatena,
da Stellantis

Outro ponto regulatório crítico mencionado por Cyrino é o Renave, Registro Nacional de Veículos em Estoque, obrigatório para seminovos, que hoje não é formalizado em 87% das vendas no Estado de São Paulo, o que cria ambiente propício para a lavagem de dinheiro e fraudes, cujos custos são precificados nos juros.

No segmento de caminhões Adcley Souza, presidente da Assobens, dos revendedores Mercedes-Benz, afirmou que existe represamento de demanda nos extrapesados, empresários adiam a renovação de frota devido ao financiamento caro. Já o mercado de ônibus deve sofrer queda de aproximadamente 20% no ano que vem.

O mercado de motocicletas foi destacado como um dos mais promissores, caminhando para ultrapassar 2 milhões de unidades. Cyrino lembrou que a moto ocupou espaços antes reservados aos automóveis. O setor é ainda mais sensível ao custo do financiamento, e a implementação do marco das garantias seria especialmente benéfica para as vendas de motocicletas, que têm a pior taxa de aprovação de crédito o mercado: apenas duas a três fichas são aprovadas a cada dez solicitações.

VOLKSWAGEN PRODUZ ELETRIFICAÇÃO

A resposta da Volkswagen diante da chegada de novos competidores ao mercado brasileiro, especialmente os vindos da China, é avançar e não recuar. Ciro

Possobom, CEO da empresa no Brasil, disse durante o evento de AutoData que a empresa resolveu acelerar seus planos de investimento e adotar postura proativa.

Esta resposta passa essencialmente pelo fortalecimento da produção local e pela eletrificação da linha de veículos. Atualmente mais de 80% das compras da montadora são realizadas localmente e a empresa pretende manter este nível: "O que eu aprendi como executivo é que tem de ter uma boa base de produção aqui para poder ser sustentável no longo prazo".

A partir de 2026 todo automóvel novo desenvolvido pela Volkswagen no Brasil terá alguma versão eletrificada, seja com tecnologia híbrida-leve, híbrida completa ou outras configurações.

Possobom projeta crescimento moderado do mercado em 2026, de 3% a 4%, impulsionado pela esperada redução gradual dos juros no segundo semestre.

TOYOTA Foca NA RECUPERAÇÃO

A fábrica da Toyota em Sorocaba, SP, retomará seu ritmo normal de produção até o início de março, segundo Evandro Maggio, presidente da fabricante no Brasil. Após a tormenta que derrubou as coberturas da unidade de motores em Porto Feliz, SP, a empresa passou a importar motores para montar os veículos híbridos Corolla e Corolla Cross, retomando parcialmente a produção desde novembro.

Leonardo Aredias (esq.),
da Omoda Jaecoo, e
Luiz Fernando Guidorzi,
da GAC





Ricardo Alouche,
da VWCO

"Em janeiro voltaremos a produzir os motores flex por aqui, assim como os SSV [de combustão interna]. Hoje os veículos estão sendo equipados com motores de fora. Tivemos ajuda das fábricas do Japão, da Indonésia, da Turquia e da Tailândia para moldar componentes e montar peças que pudessem ser usadas na produção deste motor."

O executivo contou também que fornecedores da Toyota no Japão estão exportando peças para a filial brasileira.

A transferência de toda a produção da unidade de Indaiatuba, SP, para Sorocaba, SP, está mantida e o início da produção na nova fábrica ocorrerá no segundo semestre do ano que vem.

STELLANTIS JOGA O JOGO CERTO

Com R\$ 32 bilhões aplicados no Brasil e na Argentina deste ano até 2030, sendo 93% do valor destinado à operação brasileira, a Stellantis realiza seu maior ciclo de investimentos da história na região. Fernando Scatena, CFO do grupo, apresentou a distribuição dos recursos: R\$ 14 bilhões em Betim, MG, R\$ 13 bilhões em Goiana, PE, R\$ 3 bilhões em Porto Real, RJ, e R\$ 2 bilhões em Córdoba, Argentina.

"Nos últimos seis anos eles [fabricantes com origem na China] deixaram de ser um player irrelevante, com menos de 1% das vendas, para uma fatia de quase 9% do mercado brasileiro. Mas, no mesmo

período, a Stellantis também cresceu mais de 9 pontos percentuais, demonstrando que está jogando o jogo certo."

A revolução da eletrificação já mostra números concretos no Brasil: os carros elétricos e híbridos representam atualmente 13% do mercado. A projeção é ambiciosa: "Até 2030 venderemos mais carros eletrificados do que carros puramente a combustão".

O grupo desenvolveu plano completo de eletrificação adaptado ao mercado brasileiro, com portfólio desde híbridos leves até os totalmente elétricos. Scatena concluiu: "Não tenham dúvidas de que os carros mais acessíveis continuarão a ser relevantes em nosso mercado".

CHINESAS ESTUDAM PRODUÇÃO

Recém-chegadas ao País as marcas Omoda Jaecoo, por aqui desde abril, e GAC, desde maio, estimuladas pelo mercado de eletrificados em crescimento, não descartam a produção local.

De acordo com Leonardo Aredias, diretor de pós-vendas e atendimento ao cliente da Omoda Jaecoo, "no ano que vem o plano é ter fábrica no Brasil, talvez no segundo semestre. Existem ideias na mesa, não sabemos se será CKD, SKD ou se fábrica própria. O mais importante é o compromisso com a produção local. É um passo natural para nós".

A meta da Omoda Jaecoo é chegar a noventa concessionárias no ano que vem e emplacar 50 mil unidades: "Hoje vendemos média de 1 mil carros por mês, somando 6 mil até o momento e, no ano que vem, a meta é chegar a 2,5 mil por mês. Em 2026 haverá três lançamentos, sendo dois deles de volume".

A GAC, por meio de seu diretor de marketing, Luiz Fernando Guidorzi, vê necessidade de, primeiro, alcançar volume para depois apostar na produção local: "O plano é ter fábrica no Brasil. Quando e se teremos espero que em breve possamos anunciar. Sempre pensaremos o que for melhor para a cadeia".

A GAC vendeu 3 mil carros no Brasil nos últimos três meses e estabeleceu parce-



Marcos Bento,
da Abraciclo

rias com a Unicamp, com a Universidade de Santa Maria e com o Senai para capacitar sua rede e estudar a localização da motorização flex.

VWCO PROJETA CRESCIMENTO

O mercado de caminhões em 2026 será maior do que as 110 mil unidades que deverão ser vendidas em 2025, apontou Ricardo Alouche, vice-presidente de marketing, vendas e pós-vendas da Volkswagen Caminhões e Ônibus: "Este ano o mercado fechará com queda de 8% na comparação com 2024, mas houve recuperação no segundo semestre e este viés de alta é importante para o ano que vem".

O incremento no ano que vem não será de dois dígitos mas, sim, um crescimento estável e sustentável: "Por causa dos juros altos, as grandes frotas estão adiando a sua renovação, mas isso pode nos ajudar no futuro, pois está se formando uma demanda reprimida e, quando os juros recuarem, tenho a certeza de que o crescimento será bastante intenso".

Atualmente a idade média da frota das grandes empresas está em torno de 9 anos.

Sobre o mercado de ônibus, em 2026, Alouche vê cenário diferente das consultorias, que falam em recuo de 20%: "Pelo que sinto em conversas com nossos clientes acho que não vai cair tanto assim. As empresas precisam renovar suas frotas... E

deve sair uma nova licitação do programa Caminho da Escola, que trará um volume adicional ao ano".

MOTOCICLETAS EM ALTA

A indústria nacional de motocicletas deverá voltar a produzir 2 milhões de unidades em 2026, garantiu Marcos Bento, presidente da Abraciclo. A expectativa é que, ao contrário de 2011, ano que a produção superou a casa das 2 milhões e foi seguido de recuo, um cenário positivo será visto até 2030, com crescimento sustentável que poderá levar ao volume anual de 2,8 milhões.

"Esperamos que nossas associadas continuem investindo em tecnologia e aumento de capacidade produtiva para acompanhar a demanda do mercado", afirmou o dirigente. "Para 2026 entendemos que algumas oportunidades de negócios continuarão à mesa, como o crescimento do uso da motocicleta como ferramenta de trabalho e para diversos tipos de entregas."

As vendas domésticas estão estimadas em 2,1 milhões de motos já em 2025.

ARGENTINA SURPREENDE

Rodrigo Perez Graziano, recém-empossado presidente da Adefa, que reúne os fabricantes de veículos na Argentina, traçou panorama otimista para a indústria automotiva do país em sua primeira apresentação internacional.

Rodrigo Perez Graziano,
da Adefa





Lafaiete Oliveira (esq.),
da Bridgestone, e Ricardo
Rodrigues, da Aumovio



Enquanto projeções iniciais apontavam para crescimento do mercado argentino de 14% a 15% a realidade se mostrou muito mais favorável, destacou Graziano: "Hoje estamos falando de um mercado de 620 mil a 630 mil unidades. É um crescimento de cerca de 50% com relação ao ano passado".

O desempenho foi impulsionado por medidas concretas do governo, como redução de impostos, normalização das importações, forte retorno do crédito automotivo com taxas menores e maior estabilidade cambial. O presidente da Adefa deixou claro que a competitividade é o principal desafio do setor, e destacou que o governo tem promovido novas tecnologias, permitindo a importação de até 50 mil veículos híbridos, plug-in e elétricos sem tarifas por ano.

DESIGUALDADE REGULATÓRIA

A presença de produtos com origem na Ásia é uma realidade no setor de autopeças. O que as empresas reclamam é da desigualdade de competição: os produtos que vêm de fora não têm a mesma qualidade do produzido localmente e, muitas vezes, não seguem as mesmas regras regulatórias.

Lafaiete Oliveira, diretor geral da operação da Bridgestone no Brasil, e Ricardo Rodrigues, chefe da Aumovio no País, debateram o tema.

Segundo Oliveira "os produtos têm de se equivaler tecnicamente para que possam concorrer de forma igual no mercado, os nossos pneus para veículos pesados, por exemplo, são desenvolvidos e produzidos para serem recapados pelo menos duas vezes, como exige a legislação brasileira, mas os pneus asiáticos não suportam nem a primeira recapagem e são vendidos no mercado de reposição sem cumprir esta norma".

Rodrigues concordou: "Toda empresa nova é bem-vinda ao Brasil mas precisamos que eles joguem o mesmo jogo que estamos jogando aqui. Que eles venham produzir localmente, que gerem empregos e sigam as mesmas regras que as empresas locais".

No caso da Bridgestone os efeitos negativos chegaram até a produção local de pneus agrícolas, que está parada atualmente.

Além disto o tarifaço aplicado pelos Estados Unidos atingiu os negócios da empresa no País em 2025: "Investimos R\$ 2 bilhões no Brasil nos últimos anos para produzir pneus de caminhões em duas fábricas e exportar para os Estados Unidos, porém com a taxa de 50% os pedidos ficaram suspensos. Agora este tipo de item deverá entrar na seção 232 e o imposto a ser pago cairá para 25%, o que ainda é alto, mas permitirá retomar a exportação".

DESAFIOS PARA MOTORES

Se 2025 está sendo um ano desafiador 2026 também inspira cuidados para os fabricantes de motores, apesar do planejamento e da necessidade de manterem-se resilientes.

Cristian Malevic, diretor da unidade de negócios de energia e descarbonização da Tupy MWM, ressaltou que diante do cenário de dificuldades econômicas e juros nas alturas as renovações de frota ficam paralisadas e o ramo de peças de reposição cresce: "O custo do capital também torna desafiadora a aprovação de projetos internamente".

Antônio Almeida, diretor de vendas da Cummins, destacou que a exportação para o México e outros países da região se manteve: "No segmento de agricultura vimos recuperação. Apesar de ter sido um ano de altos e baixos, e da queda em caminhões, vemos resiliência nos nossos volumes".

Amauri Parizoto, diretor comercial da FPT Industrial para a América Latina, con-

cordou que o cenário de 2025 foi bastante desafiador no segmento de caminhões, o que trouxe queda de 4% nas vendas: "A perspectiva é manter este nível no quarto trimestre. Não vemos recuperação por ora. E o mesmo vale para máquinas agrícolas".

O ano de 2026 marcará a entrada da Horse em novos mercados e motores a etanol acoplados a propulsores elétricos. Giuliano Eichmann, diretor de operações da fabricante de motores, transmissões e sistemas híbridos que pertence aos grupos Renault, Geely e Aramco, relatou que a empresa trabalha em conjunto com a WEG na evolução do Range Extender, sistema de tração 100% elétrica acoplado a um motor flex que trabalha como gerador de energia.

A solução já foi apresentada em um ônibus Volare com capacidade de vinte a trinta ocupantes, a ser lançado no início do ano que vem. O produto é 100% nacional e, segundo Eichmann, tem grandes possibilidades de ser aplicado no País a diversos tipos de veículos. ■

Cristian Malevic
(primeiro à eq.),
da Tupy MWM, Antônio
Almeida, da Cummins,
Amauri Parizoto, da FPT,
e Giuliano Eichmann,
da Horse





Orgulho brasileiro

Movetech é o cérebro tecnológico da Frasle Mobility que posiciona o Brasil no mapa global da engenharia de fricção

N o universo da mobilidade, poucas empresas genuinamente brasileiras conseguem ostentar um centro de engenharia avançada com atuação global. A Frasle Mobility é uma das exceções — e o Movetech, em especial, desponta como um caso à parte. O que começou há mais de meio século como um setor dedicado à criação de novos produtos tornou-se, ao longo das últimas décadas, o maior polo de engenharia de materiais de fricção do hemisfério sul. Hoje, o Movetech é referência para montadoras, aftermarket e parceiros tecnológicos espalhados pelo mundo.

À frente dessa engrenagem está Luciano Matozo, diretor de Engenharia, Inovação e Vendas OEM, que resume o espírito da área: “Movetech é onde transformamos conhecimento em soluções reais

para a mobilidade global”. A fala não é exagero. São mais de 160 profissionais altamente especializados, distribuídos entre Brasil, EUA, México, Europa, Índia e China, trabalhando de maneira integrada na criação de novas formulações, componentes e tecnologias.

O centro opera a partir de estruturas instaladas junto aos parques fabris espalhados pelo mundo, conectando equipes, laboratórios e processos em uma só malha. Além do Brasil, outros 4 laboratórios compõem o coração técnico do Movetech, equipados com ferramentas avançadas de simulação, testes e análise de materiais. Cada projeto nasce desse ecossistema e segue um fluxo colaborativo com outras áreas da companhia, garantindo agilidade e aplicação prática.

A expansão da atuação também redesenha o papel da engenharia na empresa. O que antes era



focado exclusivamente em fricção, hoje abrange discos de freio, compósitos estruturais, componentes hidráulicos, polímeros e soluções completas para sistemas automotivos. A proximidade com clientes é outra peça central dessa evolução: o Movetech desenvolve projetos sob medida, fortalecendo parcerias de décadas com as maiores montadoras do mundo.

Esse avanço ganha ainda mais peso quando colocado em perspectiva com desafios internacionais. Um exemplo emblemático é o desenvolvimento de soluções voltadas para a futura norma Euro 7, que redefine os limites de emissão e passa, pela primeira vez, a considerar particulados gerados pelos sistemas de freio. Antecipando a demanda, a Frasle Mobility intensificou pesquisas em novas formulações, nanotecnologia e processos sustentáveis. Em 2025, a infraestrutura ganha um reforço crucial: um dinamômetro específico para medição de partículas, instalado em Caxias do Sul, ampliando a capacidade de testar, comprovar e acelerar soluções para o mercado global.

O compromisso com sustentabilidade não é novidade para a companhia. Nos anos 1990, muito antes da legislação brasileira proibir o amianto, a empresa já havia eliminado o material de sua

cadeia. Mais recentemente, adotou a retirada do cobre metálico de pastilhas comerciais — movimento iniciado nos EUA e que deve se tornar padrão internacional.

Entre os produtos que materializam essa cultura tecnológica e de inovação, uma vitrine se destaca: a linha Fras-le Ceramaxx, desenvolvida nos laboratórios do Movetech. Trata-se de uma família de pastilhas de cerâmica destinada a veículos que exigem frenagens de alta precisão, com conforto e durabilidade superiores. A tecnologia inclui placa antirruído multicamada, rasgo central para limpeza e plaqueta metálica padrão OEM com pintura eletrostática. São mais de 200 aplicações voltadas a modelos premium — e um exemplo direto de como o conhecimento acumulado se transforma em soluções de alto desempenho.

Da criação de materiais à cooperação com o Instituto Hercílio Randon (IHR) e o Centro Tecnológico Randon (CTR), o Movetech reforça sua função estratégica dentro da Frasle Mobility: ser o propulsor de inovação capaz de conectar pesquisa, engenharia e mercado. Um legado de mais de 50 anos, que segue se renovando e ampliando fronteiras.



Fotos Divulgação/RX Salão do Automóvel 2025

Evento voltou ao Anhembi com novo formato, estandes pequenos, custos reduzidos, ausência de marcas tradicionais e presença maciça dos chineses

Por Lúcia Camargo Nunes e Pedro Kutney

A expectativa era imensa. Depois de sete anos sem Salão do Automóvel de São Paulo o Distrito Anhembi – agora privatizado e climatizado – voltou a sediar a mais tradicional e maior exposição da indústria automotiva na América Latina. Foi público e notório que o retorno do evento deveu-se a quase exigência do presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, e a esforço da Anfavea para colocar às vistas do grande público o tamanho da indústria após anúncios de investimentos que, com certo exagero, somam R\$ 180 bilhões.

A melhor forma de se traduzir este desejo ainda é reunir lançamentos, protótipos, tecnologias e experiências em um mesmo espaço. Mas o que se viu foi um salão muito menor do que a indústria que ele representa, com estandes limitados e apertados, alguns carros distantes do público, proliferação de veículos importados e muitos estudos de mercado, refletidos em automóveis trazidos para testar o interesse do consumidor.

Não se fala abertamente em valores mas é sabido que os investimentos para expor nesta edição foram muito menores,

de 15% a 20% do que foi gasto na edição de 2018, a última realizada antes deste ano. De acordo com uma fonte do setor, contando a área, montagem e funcionamento dos estandes o investimento de cada marca foi de R\$ 3 milhões a R\$ 5 milhões, ou um terço do que se gastaria no padrão anterior. Ao mesmo tempo que a configuração mais barata tornou o Salão possível também resultou em visual mais pobre e, talvez por isto mesmo, acabou afastando algumas marcas tradicionais.

O número de visitantes ficou abaixo dos 700 mil esperados e longe dos mais de 800 mil que já frequentaram o Salão, que sempre foi um dos maiores do mundo em público. Ainda assim o resultado foi considerado mais do que satisfatório pelos organizadores: em dez dias – menos do que em outras edições –, de 21 a 30 de novembro, 516 mil visitantes foram



ao Anhembi não só para ver carros mas também dirigir alguns deles em uma pista coberta de 14 mil m², onde foram realizados mais de 10 mil test drives.

STELLANTIS OCUPA ESPAÇOS

O Grupo Stellantis, com um estande para cada uma de suas sete marcas à venda no mercado brasileiro, foi o fabricante instalado no Brasil que protagonizou maior presença no Anhembi, mas mesmo assim apresentou cardápio limitado de novidades.

A Fiat, líder do mercado brasileiro nos últimos cinco anos, mostrou séries especiais e protótipos para justificar algo diferenciado. Enquanto boa parte da imprensa especializada cravou que o futuro compacto Panda estaria no seu estande a montadora levou um distante protótipo, o inédito Dolce Camper. Alguns de seus elementos no design até lembram o Panda, e significa a visão de futuro da marca em termos de design, conectividade e mobilidade multienergia. Mas será que o público entendeu isto?

As demais marcas da Stellantis também exibiram carros conceito, caso do Jeep Gladiator Convoy, Citroën Basalt Vision e Peugeot Inception – este último um inútil exercício de design.

Na Ram o destaque foi a nova picape Dakota, fabricada na Argentina, já apresentada por lá, mas que só chega aqui no começo de 2026.

Números do Salão do Automóvel 2025

516 mil

Número de visitantes em dez dias de evento no novo Distrito Anhembi

22

Marcas de veículos em exposição

10

Marcas da China

36

Lançamentos de fabricantes associados à Anfavea

10 mil

Test drives realizados na pista coberta de 14 mil m²

20,3 mil

Reportagens sobre o Salão em mídias nacionais e internacionais

2027

Próxima edição do Salão do Automóvel de São Paulo confirmada por Anfavea e RX para 30 de outubro a 7 de novembro, com dez expositores de 2025 que confirmaram presença.



A Jeep chamou a atenção com o aguardado Avenger, com visual já bastante conhecido e já confirmado há meses para ser produzido no Brasil ao lado da linha Citroën, em Porto Real, RJ – mas frustrou o público que nas redes sociais reclamou da posição elevada do carro em exibição, cercado por uma queda-d'água, que dificultou totalmente o acesso.

Com espaços limitados é de se questionar se os visitantes assimilaram as marcas que fazem parte do mesmo grupo, sobretudo a novata Leapmotor, chinesa que estreia no Brasil e ainda é uma ilustre desconhecida do grande público.

POUCOS NACIONAIS, MUITOS CHINESES

Além da Stellantis, das empresas fabricantes mais consolidadas no Brasil, estiveram presentes apenas mais cinco. Dentre estas a Renault trouxe ao Anhembi o recém-lançado Boreal, o SUV de grande porte Koleos que começará a importar no ano que vem e um protótipo importante, da picape Niagara, que deverá ser produzida na Argentina.

A Toyota mostrou pela primeira vez ao público o seu mais aguardado lançamento dos últimos anos, o SUV compacto Yaris Cross, com versões híbridas flex, que já deveria estar circulando por ruas brasileiras não fosse a tempestade que derrubou a fábrica de motores de Porto Feliz, SP. Ao menos o Salão serviu para iniciar a pré-venda do carro, que

será entregue aos primeiros clientes a partir de março.

As demais três marcas com produção no País trouxeram mais carros importados ao Salão do que seus nacionais sem novidades, caso da Honda com o esportivo Prelude, Hyundai com o SUV elétrico Ioniq 9, que deve ser lançado em 2026, e Mitsubishi com sua já conhecida linha de SUVs e picapes.

O que não faltou foi carro chinês no Anhembi, todos elétricos ou híbridos e importados, já montados ou desmontados para serem acabados em fábricas nacionais. Das 22 marcas de veículos expostas dez têm origem na China: BYD, Caoa Changan, Caoa Chery, Denza, GAC, Geely, GWM, Leapmotor, SAIC/MG Motors e Omoda & Jaecoo.

BYD e GWM já têm linhas de montagem apertando parafusos no Brasil e fizeram lançamentos de importados no Salão. A GWM trouxe modelos de sua divisão de luxo Wey e a BYD fez o mesmo com um estande só para a Denza, que segundo a fabricante também poderá ter seus luxuosos carros montados em Camaçari, BA.

O já consolidado Grupo Caoa mostrou os modelos Chery já montados desde 2017 em Anápolis, GO, e trouxe ao Anhembi sua mais nova sócia chinesa, a Changan, que também terá produção nacional na mesma fábrica, mas para o Salão só foram apresentados os modelos futuristas da Avatr.





A Geely chegou ao Salão como sócia da Renault no Brasil, expondo seus dois elétricos já à venda por aqui, o hatch EX2 e o SUV EX5. Este último, em configuração híbrida plug-in, foi anunciado como primeiro modelo a ser montado na fábrica de São José dos Pinhais, PR, já em 2026, como parte do acordo de parceria.

Correu por fora dentre as marcas importadas a Kia, que há mais de trinta anos exporta seus carros para o Brasil. A marca representada pelo empresário José Luiz Gandini, que nunca deixou de participar de salões, levou ao Anhembi várias promessas de lançamentos para 2026, dentre eles sua primeira picape, a Tasman.

JUNTO E MISTURADO

Com espaço sobrando no Anhembi o Salão puxou para a exposição o que pode ser chamado de setor automotivo

ampliado. As motos foram apresentadas por Suzuki e Vespa, enquanto dois museus, Carde e Dream Car, levaram alguns modelos clássicos de seus acervos que garantiram muitas selfies aos visitantes.

Os considerados carros dos sonhos – Ferrari, Lamborghini e McLaren, dentre outros – foram levados por um grupo de proprietários de supermáquinas ao espaço denominado Dream Lounge, uma área que, para entrar, exigia um ingresso à parte, bem mais caro.

Próximo das áreas de alimentação foram instalados estandes da ABDI, Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, ligada ao MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, com a exposição de um curioso BMW Z4 de logotipos disfarçados e estilizado.

Alheia à ausência da Chevrolet no evento a Pace, Planta Automotivo do Ceará, fez as vezes da marca com unidades do elétrico Spark, que já está sendo montado em Horizonte, CE, pela Comexport, em kits SKD importados que chegam semi-montados da sócia da General Motors na China, a SAIC/Wuling.

Com custos reduzidos até um fabricante de máquinas agrícolas e de construção resolveu arriscar uma exposição no Salão do Automóvel: a John Deere instigou a curiosidade dos passantes com a exposição de um trator agrícola e uma carregadeira de rodas.

NOTÁVEIS AUSENTES

Inevitável citar as ausências no Salão do Automóvel de São Paulo 2025. Para um evento de grande relevância e custos mais baixos, quem não foi passou recibo de desinteresse pelos visitantes do evento.

A General Motors, que celebra 100 anos no Brasil, foi uma das ausências percebidas. A Volkswagen foi outra que ignorou seu forte vínculo com os brasileiros e optou por não mostrar seu bom momento de mercado no Salão, possivelmente por considerar o espaço insuficiente, preferindo lançar o novo Tiguan no Salão de Los Angeles, na mesma semana, demonstrando que a questão não é o mercado,



pois vende mais para brasileiros do que nos Estados Unidos.

Assim como Volkswagen outras marcas alemãs e premium, como Porsche, Audi, BMW e Mercedes-Benz também não participaram. Neste nicho de mercado, junto com Land Rover e Volvo, possivelmente consideram desnecessário gastar recursos para expor produtos ao público brasileiro de um Salão, que adora ver seus carros mas não tem dinheiro para comprá-los.

Com dois novos SUVs fabricados no Brasil, o novo Kicks lançado meses antes e às vésperas de lançar o Kait, a Nissan também não veio ao Salão, assim como a agora importadora Ford, fechando o rol de marcas tradicionais que sempre estiveram no evento mas, por motivos variados, optou por ignorá-lo.

AJUSTES SÃO NECESSÁRIOS

Quem lida com o setor no dia-a-dia comemorou a volta do Salão do Automóvel. Caso de Oswaldo Ramos, consultor adjunto da Bright Consulting: "Temos de celebrar a volta do Salão do Automóvel, acho que todos nós estamos muito felizes com o retorno". Para ele o evento é essencial não apenas para o consumidor final, que tem a oportunidade de manter viva a paixão pelo automóvel e conhecer lançamentos, mas também para o ambiente B2B: "É uma oportunidade única para encontrar gente do Brasil inteiro que trabalha na atividade automotiva".

O consultor acredita que o novo formato representa uma tentativa de tornar viável o evento após os investimentos do modelo anterior terem se tornado altos demais, sem que todas as marcas conseguissem mensurar um retorno direto e claro. A ausência de algumas montadoras, na opinião de Ramos, reflete uma tendência mundial de redução da participação em salões de automóveis.

"Normalmente as marcas estão ficando somente no salão de automóvel do seu país, região de origem."

As montadoras preferem realizar eventos exclusivos com proprietários, nos quais o investimento é menor e o retorno tende a ser maior: "Quando você está no salão está todo mundo lançando um carro ao mesmo tempo. Então a notícia se dilui".





A forte presença de marcas chinesas não surpreendeu Ramos. Além de serem empresas que estão chegando ao mercado brasileiro e precisam de divulgação o salão é algo muito comum, muito utilizado no mercado chinês. É parte da cultura de comunicação dessas marcas, que não se limitam aos grandes eventos de Xangai ou Pequim: "Cada região da China tem o seu salão. É uma parte do orçamento das marcas chinesas".

Quanto ao formato adotado Ramos considera válida a tentativa de restabelecer o evento com redução de custos, mas aponta que algumas reflexões importantes

surgirão desta primeira experiência. Embora a redução do tamanho dos stands tenha facilitado a participação de várias marcas alguns ficaram pequenos demais: "Talvez uma forma mais natural seria deixar cada marca escolher realmente o tamanho do seu stand", sugere, à medida que há empresas que querem investir mais e têm mais produtos, enquanto outras preferem investir menos.

O test drive indoor também merece revisão, na avaliação de Ramos: "Vimos que o público achou uma experiência muito pequena, muito limitada". Além de ter ocupado quase metade do pavilhão o formato não ofereceu uma condição adequada de direção: "O público merecia, na verdade, uma área com um test drive mais real, em condição que você pudesse dirigir mais próxima das ruas, de uma pista".

O consultor conclui que o evento funcionou como um laboratório, um teste importante do qual é possível aprender e evoluir para tornar o próximo salão ainda mais forte.

OBJETIVO CUMPRIDO

Milad Kalume Neto esteve no Salão do Automóvel em três ocasiões: na avant premiere, na noite de 21 de novembro, e nos dias 25 e 27, durante a semana: "Sempre uma ótima oportunidade para encontrar toda a indústria e amigos reunidos num só lugar para festejar o que temos de melhor".

O evento, que iniciou suas atividades em 1960 no Parque do Ibirapuera, passou pelo Anhembi de 1970 a 2014, depois pelo São Paulo Expo em 2016 e 2018, foi informalmente cancelado antes mesmo da pandemia.

"A covid foi apenas a machadada final e a melhor das desculpas", observa Kalume Neto. O salão atual, apelidado de forma pejorativa por Salão do Lula ou Salão do Márcio [Lima Leite, ex-presidente da Anfavea], celebra a retomada do evento depois de sete anos e seu retorno ao Anhembi, agora remodelado e climatizado.

Kalume Neto lembra dos argumentos desconexos e às vezes absurdos utilizados pelos fabricantes para abandonar o Salão do Automóvel e o principal era de que o evento não trazia resultados nem gerava vendas: "Mas trazia resultados de imagem, em força da marca, em mídia gratuita, dentre outros".

Por imposição do presidente Lula após a concessão de vários incentivos à indústria, e com apoio da Anfavea, o Salão retornou com regras rigorosas de contenção de custos: espaços iguais para todos os participantes de, no máximo, 500 m² de área total para cada estande, além de permissão para construção de áreas internas de, no máximo, 120 m², e apenas um pavimento térreo. O resultado é uma uniformidade bem diferente do passado com seus estandes faraônicos de dois andares.

Kalume ironiza: "Querendo ou não os 'financhatos' ganharam a briga pela diminuição dos custos".

Apesar do empobrecimento visual ele considera que o Salão deste ano cumpriu o objetivo de trazer lançamentos e novas marcas, porém a ausência de marcas



tradicionais foi sentida. Além disso faltou divulgação: "Um amigo que foi ao evento comentou com o motorista de aplicativo sobre o Salão e este nem sabia que o evento estava acontecendo".

PROPOSTA DE COEXISTÊNCIA

As comparações são inevitáveis. Márcio Saldanha e Eduardo Bernasconi conseguiram criar, no vácuo do Salão do Automóvel, o Festival Interlagos, evento que atrai cada vez mais público por utilizar o Autódromo de Interlagos, em São Paulo, como local para experiências de test drives em carros desejados, além de outras experimentações ao ar livre. Kalume observa que "é nitidamente um evento diferente com foco na proximidade com o público e na experimentação do veículo em ação".

O consultor conclui com uma proposta para que os dois eventos possam coexistir: "Recomendaria aos organizadores do Salão do Automóvel e do Festival Interlagos que se reunissem, definissem as estratégias específicas e o tema principal de cada um dos eventos".

Ele resume: "O ideal é continuar a fazer do Salão do Automóvel o evento da indústria, das novidades, da tecnologia, dos lançamentos e das tendências, não tiraria aquilo que ele tem de melhor, e deixar ao Festival de Interlagos as atrações dedicadas à experimentação e a outras ações de interação com o público, o que igualmente não tiraria seu brilho".

RESULTADO DE 2025 CONFIRMA 2027

Não dá para considerar um fracasso a visita de 516 mil pessoas aos corredores do Anhembi, superlotados sobretudo nos fins de semana. São números comparáveis ao público atingido no Paris Motor Show 2024, de 508 mil pessoas, e no Munique Motor Show 2025, que teve 500 mil visitantes.

Mas se a expectativa da organização era de levar ao menos 700 mil visitantes ao novo Salão alguns fatores podem justificar o número abaixo do esperado. Dentre eles está a ausência de marcas tradicionais, que pode ter desmotivado parte do público. O novo formato, com área de test drive e outras ativações, podem não ter gerado interesse aos visitantes mais antigos. E, claro, o custo elevado dos ingressos, chegando a até R\$ 1 mil em pacotes especiais, pode ter dificultado o acesso de famílias ou grupos numerosos. São pontos a ajustar para a próxima edição.

Para não dar margem a dúvidas a organização já anunciou a trigésima-segunda edição do Salão: será realizada de 30 de outubro a 7 de novembro de 2027, com mais de dez marcas confirmadas, como Caoa Changan, Caoa Chery, GAC, Hyundai, Kia, Omoda & Jaecoo, Renault, Toyota, Suzuki Motos e as marcas do Grupo Stellantis. Espera-se que os acertos sejam preservados e os erros ajustados, para que o evento volte a ser um espelho da grandeza da indústria automotiva instalada no Brasil. ■



Renault e Geely são sócias em novo ciclo de R\$ 3,8 bilhões

Investimento conjunto das empresas na operação brasileira resultará no lançamento de três novos veículos eletrificados

Por André Barros, de São José dos Pinhais, PR

A Renault e a Geely, que no início deste ano firmaram parceria comercial no mercado brasileiro, em novembro progrediram para uma sociedade industrial – a companhia chinesa comprou 26,4% das ações do grupo francês na operação no Brasil– e anunciaram investimento conjunto de R\$ 3,8 bilhões no Complexo Ayrton Senna, no Paraná. O acordo resultará na introdução de duas novas plataformas eletrificadas na fábrica, a GEA, do Grupo Geely, e outra inédita Renault.

O novo plano sucede o programa de R\$ 4,3 bilhões que a Renault aplicou no Brasil de 2022 a 2025 para renovar sua linha de produtos sobre a plataforma global RGMP, que deu origem aos SUVs Kardian, lançado em 2024, e Boreal, que chegou este ano. Na nova fase o investimento será dividido com o sócio chinês mas não foi divulgada a participação de cada empresa no valor nem o período de aplicação.

Segundo informou a agora oficialmente chamada Renault Geely do Brasil os investimentos serão aplicados em três frentes. A





Ariel Montenegro,
presidente da Renault
Geely do Brasil,
apresenta o primeiro
produto da sociedade: o
híbrido plug-in EX5 EM-i

primeira delas é a produção no Paraná de dois veículos construídos sobre uma nova plataforma Geely, a GEA, já no segundo semestre de 2026: um deles, com nome ainda não divulgado, deverá ser 100% elétrico, e o outro, confirmado durante o Salão do Automóvel de São Paulo, será o SUV híbrido plug-in EX5 EM-i, que inicialmente, no primeiro semestre, chegará ao Brasil importado da China.

Pelo lado da Renault os recursos serão aplicados, primeiro, na renovação de um produto da marca que será lançado no segundo semestre de 2026 – especula-se que será o novo Kwid. E na terceira onda do investimento, em 2027, será introduzida na fábrica uma nova plataforma do grupo francês com tecnologia zero-emissão, que dará origem a um novo modelo Renault elétrico no País.

COMBINAÇÃO DE FORÇAS

No evento para anunciar o investimento em São José dos Pinhais, que reuniu representantes dos governos estadual e federal, incluindo Geraldo Alckmin, vice-presidente da República e ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, o CEO global da marca Renault, Fabrice Cambolive, que já dirigiu a empresa no Brasil, destacou o avanço da parceria com

o novo sócio: "Estamos combinando o conhecimento industrial das duas empresas, as tecnologias de eletrificação. Não é uma simples joint-venture, mas uma parceria estratégica dentro de um mercado altamente promissor".

Cambolive afirmou que o objetivo no médio prazo é duplicar a produção da fábrica de São José dos Pinhais. Atualmente são produzidos 170 mil veículos por ano, menos da metade da capacidade total de 380 mil unidades/ano, somadas as linhas de automóveis e utilitários.

Se depender da Geely não faltarão produtos para ocupar a ociosidade. O vice-presidente sênior do grupo chinês, Victor Yang, disse que o plano é lançar um veículo por ano no Brasil, todos eletrificados e produzidos no Paraná: "Nosso objetivo é ser um dos principais competidores no mercado brasileiro, ocupar o Top 5 ou o Top 3 no médio prazo".

Geely e Renault já mantêm parceria semelhante na Coreia do Sul, onde produzem em conjunto uma variação do SUV Grande Koleos, e também são sócias na Horse, divisão de produção de motores, transmissões e sistemas híbridos, que tem fábrica no Complexo Ayrton Senna e certamente será fornecedora de powertrain para os novos produtos da fábrica.

PRODUÇÃO NACIONAL

Ariel Montenegro, presidente da Renault do Brasil, reforça que o plano não se limita à montagem de kits CKD ou SKD, de veículos importados desmontados ou semimontados. Segundo ele toda a estrutura da fábrica paranaense será utilizada, desde a estamparia, passando pela armação de cabines e pintura, até a montagem final: "Claro que neste primeiro momento teremos muitas peças importadas, mas a ideia é localizar gradualmente. Teremos produção completa, boa parte do valor do investimento tem como objetivo desenvolver o ecossistema industrial."

Este trabalho já começou, com diversos desenvolvimentos em curso. Em dezembro as linhas vão parar e a maioria dos trabalhadores entra em férias coletivas para que sejam feitas adaptações para a instalação da nova plataforma GEA. Os testes de produção deverão começar ainda no primeiro semestre de 2026.

"Estamos aqui para ser protagonistas", enfatizou Victor Yang. "Vamos desenvolver modelos para o público brasileiro, buscar fornecedores, atrair empresas

que são nossas parceiras na China para cá. Nosso objetivo é gerar empregos e riqueza no Brasil."

Com a Horse bem ao lado já produzindo motores flex é quase certa a introdução da tecnologia bicomcombustível etanol-gasolina nos modelos híbridos da Geely, que também poderá pensar em usar nos seus carros o powertrain elétrico de autonomia estendida já desenvolvido no Brasil, em que o motor a combustão atua como gerador para alimentar as baterias e a propulsão 100% elétrica.

Com novos produtos de tecnologia avançada e a parceria comercial e com a Renault, estabelecida há mais de 25 anos no País, a Geely espera pavimentar um caminho mais sólido no mercado brasileiro – após a primeira e malsucedida tentativa de importar seus antigos modelos, de 2014 a 2016, por meio de representação do Grupo Gandini. O grupo chinês já atua no Brasil com outras duas de suas onze marcas: a sueca Volvo, adquirida da Ford em 2010, e a Zeekr, que chegou no ano passado com modelos elétricos de alta gama. ■

Evento na fábrica de São José dos Pinhais reuniu representantes do governo e executivos das empresas para anunciar ciclo de investimento conjunto





Chegou o sócio que a sua empresa precisa.

E para a parceria ser completa,
as **3 primeiras revisões** são grátis*.



Seu bem maior é a vida.
Qualquer dia.



Família
HILUX

Motor 2.8l Turbo Diesel



Muito mais conforto



Espaço interno
com 16 assentos



A tranquilidade
que só a Toyota
oferece**

Toyota Pós-venda
Revisão Facilitada

*Gratuidade aplicável apenas para as peças e serviços obrigatórios de cada revisão, segundo manual do produto.
**Consulte informações de produto e condições de garantia em www.toyota.com.br.

HIACE

A confiança que te move

Caoa assina com Changan, segue com Chery e finaliza com Hyundai

Grupo brasileiro firma sociedade com mais um fabricante chinês, põe fim à produção de veículos da marca coreana em Anápolis e prepara fábrica para novos modelos

Por Pedro Kutney | Com André Barros

A Caoa passa por uma nova e grande transformação. Confirmando rumores que já circulavam há muitos anos, em novembro a empresa anunciou formalmente a sociedade com mais uma fabricante chinesa, a Changan, que terá seus carros importados e produzidos no País pelo grupo brasileiro, ao lado da também parceira chinesa Chery. Quase ao mesmo tempo, no fim de outubro, a

Os irmãos Andrade
(Carlos sentado e
Philippe em pé) assinam
a sociedade para
formar a Caoa Changan
no palco do Salão do
Automóvel de São Paulo



Fotos: Divulgação/RX Salão do Automóvel 2025

empresa pôs fim à produção de veículos Hyundai em sua fábrica de Anápolis, GO, encerrando a parceria industrial de quase vinte anos.

A sociedade que cria uma nova marca de automóveis no Brasil, a Caoa Changan, foi simbolicamente assinada em 20 de novembro, no palco da coletiva de imprensa do grupo que antecedeu a abertura do Salão do Automóvel de São Paulo. No dia seguinte a parceria foi apresentada pela primeira vez ao público em um estande bem ao lado da Caoa Chery, com a exposição de meia dúzia de carros futuristas da Avatr, divisão de luxo do Grupo Changan, responsáveis pela estreia da parceria com a importação de unidades ao mercado brasileiro em algum momento do primeiro trimestre de 2026.

Philippe Andrade – filho mais novo do fundador da Caoa, o empresário Carlos Alberto de Oliveira Andrade, morto em 2021, que hoje divide com o irmão Carlos Alberto de Oliveira Andrade Filho a presidência do grupo – no discurso em que apresentou a nova parceira chinesa reforçou a vocação da empresa em desenvolver sociedades de longo prazo com fabricantes estrangeiros de veículos no País: “Entendemos o consumidor brasileiro, sua cultura, e sabemos como oferecer o melhor serviço. Nossa história de sucesso nos coloca em posição privilegiada de escolher criteriosamente com quem vamos dividir nossos negócios e nossos investimentos”.

MAIS CARROS EM ANÁPOLIS

Philippe Andrade destacou a parceria de sucesso mantida desde 2017 com outra fabricante estatal chinesa, a Chery: “Com a Caoa Chery conseguimos reverter o preconceito com as chinesas e criamos uma marca de prestígio. Batemos recordes de vendas e realizamos investimentos bilionários em nossa fábrica”, disse, referindo-se ao programa de R\$ 3 bilhões, de 2024 a 2028, que deverá dobrar de 80 mil para 160 mil veículos/ano a capacidade das linhas de produção instaladas em Anápolis.



Estande da Caoa Changan no Anhembi: estreia com modelos futuristas da Avatr.

Inaugurada em 2007 para montar sob licença modelos da Hyundai – da qual desde 1999 a Caoa era a representante exclusiva – a fábrica goiana também passou a produzir, a partir de 2018, modelos da Chery, com a qual mantém sociedade meio-a-meio no Brasil, desde 2017.

Em 2024 o acordo com a Hyundai foi reformulado mas a intenção de produzir novos modelos da marca coreana em Anápolis não foi adiante. Assim, este ano, a Caoa abriu espaço natural para produtos da nova sócia Changan, mas ainda sem data, investimento ou modelos confirmados para produção local. “São movimentos estratégicos para garantir a continuidade de nosso legado de sucesso”, justificou Philippe Andrade.

Em rápida conversa informal no estande ele garantiu que a chegada da Changan não causará disputa com a Chery, assim como não houve com Chery e Hyundai no passado: “Não há conflito das duas marcas, estamos ampliando e há espaço para produzir ambas em Anápolis”.

A fábrica está praticamente dobrando sua área de produção e já recebeu maquinários, alguns deles comprados da planta da Ford em Camaçari, BA, desativada em 2021. Segundo uma fonte confirmou à **AutoData**, o fim das obras em Anápolis está previsto para março, quando terá início a nova etapa na fábrica goiana, sem Hyundai e com Chery e Changan.



Avatr 12: linhas futuristas chamaram a atenção dos jornalistas no Salão do Automóvel.

NAMORO COM A CHANGAN

Abrindo seu smartphone para mostrar fotos ao lado de seu pai e seu irmão nas instalações da Changan, na China, Philippe Andrade revelou que as negociações com a estatal começaram muito antes da assinatura formal de um acordo. As fotos, ele diz, foram tiradas em 2019.

As negociações foram interrompidas pela pandemia de covid, em 2020, e depois pela morte do Dr. Carlos, em 2021. "Retomamos as conversas após a reestruturação da gestão da empresa, que hoje divido em todas as áreas com meu irmão", contou Philippe Andrade. Nos últimos dois anos o acordo foi sendo ajustado e carros da Changan foram enviados ao Brasil para testes e homologações.

O interesse em formalizar a parceria parece grande de ambos os lados. "Consideramos o Brasil o mais importante e estratégico mercado internacional", afirmou Song Shuang, diretor geral da Changan América Latina, durante a apresentação à imprensa da nova marca Caoa Changan. A empresa já fez tentativas de entrar no mercado brasileiro pela via de importadores – inclusive uma de suas marcas, a Chana, foi uma das primeiras chinesas a vender veículos no mercado brasileiro. Mas os negócios nunca foram adiante.

Segundo Shuang as negociações com a Caoa vêm avançando ao longo dos últimos dois anos e, neste período, as duas empresas já começaram a adaptar produtos para o Brasil, com o envolvimento de mais de trezentos engenheiros de ambos os países, que trabalharam em mais de cem carros enviados ao País para testes de rodagem que somaram 1 milhão de quilômetros e 9 mil horas em dinamômetros – que a Caoa tem disponíveis em seu centro técnico de emissões e combustíveis em Anápolis. "Com esta parceria garantimos uma posição única no Brasil de oferecer produtos de qualidade aos clientes brasileiros", destacou o executivo chinês.

Embora tenha apresentado em seu estande no Salão do Automóvel somente modelos Avatr, Philippe Andrade confirmou que chegarão outros, inclusive da marca Changan. Informações sobre rede, produção e investimento serão divulgados no primeiro trimestre.

Produzindo automóveis e utilitários desde 1984 a Changan é uma companhia estatal chinesa dona quatro marcas próprias e 39 fábricas no mundo, incluindo joint ventures na China com as estrangeiras Ford e Mazda e a chinesa JMC, esta focada em veículos comerciais.

Em 2024 a Changan foi a quarta maior fabricante de veículos da China e este ano atingiu a marca de 30 milhões de unidades produzida em 41 anos. Mas a empresa tem história centenária: começou em 1862 fabricando armamentos e atuou em outras áreas industriais até dirigir seu foco à produção de veículos, a partir dos anos 1980.

A empresa informa investir US\$ 10 bilhões em pesquisa e desenvolvimento de produtos e sistemas, emprega mais de 18 mil engenheiros e técnicos de 31 países ao redor do mundo e estabeleceu dezesseis centros técnicos em dez cidades de seis países, incluindo Itália, Japão, Estados Unidos, Alemanha e Reino Unido.

ESTREIA COM A AVATR

A estreia da Caoa Changan no Brasil começa pelo andar de cima do mercado, na cobertura, com a importação de modelos Avatr, uma das marcas do grupo chinês, de alto padrão de luxo e tecnologia. No estande da sociedade no Anhembi foram apresentados meia dúzia de carros elétricos, com destaque para os belos Avatr 11 e o conceito Avatr Kim Jones 12. Os dois, há poucos anos, bem poderiam ter sido expostos como protótipos futuristas em qualquer grande salão do mundo. Mas hoje a velocidade e voracidade da indústria automotiva chinesa já os coloca para rodar na realidade das ruas.

É o caso, por exemplo, do Avatr 11 apresentado à imprensa um dia antes da abertura do Salão. O carro tem estilo de cupê de quatro portas, com longos 2m97 de entre-eixos, é equipado com assentos zero-gravidade, enormes telas no painel interno e câmeras no lugar de espelhos retrovisores. O motor elétrico gera 313 cv.

Embora ainda não tenha divulgado seu plano de negócios no Brasil, a Caoa Changan começou investindo forte em propaganda: anunciou a ex-modelo Gisele Bündchen como embaixadora da nova marca no Brasil e inseriu peças publicitárias da Avatr em veículos de comunicação, inclusive em horários caros da TV aberta.

FIM DE CASO COM A HYUNDAI

Em 31 de outubro, dias antes de assinar formalmente a nova parceria com a Changan, a Caoa produziu em Anápolis o último caminhão Hyundai HR. Encerrou, assim, uma das mais longas e frutíferas parcerias da indústria automotiva nacional,

Coube a Philippe Andrade apresentar a nova parceria do Grupo Caoa





Divulgação/Caoa

pois a fábrica goiana não mais produzirá modelos Hyundai e se prepara para uma nova etapa, compartilhando em suas linhas veículos Chery e Changan.

A união do empresário Carlos Alberto de Oliveira Andrade com os sul-coreanos da Hyundai foi iniciada em 1999, com a importação exclusiva de automóveis da marca ao mercado brasileiro, a estruturação da rede e grandes investimentos em marketing. O SUV compacto Tucson, montado na fábrica do grupo brasileiro inaugurada em 2007, foi o grande símbolo da parceria, complementada pela importação de modelos de sucesso como os sedãs Elantra, Sonata e Azera.

A entrada oficial da Hyundai no Brasil como fabricante, em 2012 com a inauguração da fábrica de Piracicaba, SP, gerou uma disputa judicial pela representação da marca no Brasil, pois a montadora coreana queria administrar a operação de importações, que foi mantida com a Caoa por mais de uma década à frente.

Enquanto isso o grupo brasileiro seguiu com as importações e a produção de modelos Hyundai em Anápolis: antes mesmo do Tucson o primeiro veículo a inaugurar a linha de montagem foi o minicaminhão HR. Em 2011 mais um caminhão foi montado, o médio HD. Depois, em 2012, foi iniciada a fabricação nacional do ix35 – na verdade o sucessor do Tucson, que seguiu sendo produzido por

Linha de produção da Caoa em Anápolis: modelos Chery continuam a ser produzidos e ganharão a companhia dos Changan em março.

A fábrica da Caoa em Anápolis: símbolo da Hyundai na fachada será substituído pela Changan.



Divulgação/Caoa

alguns anos ao lado da nova geração. A partir de 2017 a terceira geração do SUV chegou a Anápolis, desta vez nomeado New Tucson.

Alegações de descumprimento de contrato foram levadas pela Caoa à Câmara de Comércio Internacional, em Paris, França, que em julgamento arbitral foi favorável à empresa de Oliveira Andrade. Na decisão, de julho de 2021, foi reafirmado o direito contratual da Caoa de continuar sendo distribuidora exclusiva de veículos Hyundai no Brasil por mais dez anos.

Mas após o falecimento do fundador da Caoa, em 2021, os negócios não prosperaram: as importações e produção do New Tucson e HR na fábrica goiana caíram a níveis muito baixos. Assim em 2024 as duas empresas repactuaram o acordo e assinaram um novo contrato, no qual a Caoa abriu mão da representação exclusiva das importações de modelos Hyundai e ofereceu sua fábrica para a produção de novos veículos, algo que não foi adiante e terminou, sem alarde, com a produção do último HR, em outubro passado.

A relação da Caoa com a Hyundai hoje está limitada à representação comercial: o grupo segue sendo o maior concessionário da marca no País com cerca de quarenta revendas em operação, nas quais são vendidos carros nacionais e importados da marca coreana. ■



RECONHECIDOS COMO
EMPRESA DO ANO NO

Prêmio Autodata



Encerrar 2025 com o reconhecimento de **Empresa do Ano** e vencedora na categoria **Cadeia Automotiva Ampliada** pelo Prêmio AutoData consolida um ciclo de conquistas e avanços que impulsionam a mobilidade brasileira sustentável.

Com **inovação, protagonismo e ao lado de pessoas que dividem o mesmo propósito**, nós seguimos transformando o futuro com movimento.

MOVING *changes*
EVERYTHING


Saiba mais



marcopolo.com.br

[in @marcopolo-sa](https://www.linkedin.com/company/marcopolo-sa)

[@marcopolo.s.a](https://www.instagram.com/marcopolo.sa)

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



Stellantis traz China a Pernambuco e promete seis híbridos em 2026

Fábrica de Goiana começará a montar carros Leapmotor importados desmontados. Todas as linhas no País produzirão ao menos um híbrido. Betim comemorará 50 anos e prepara hatch baseado no Fiat Grande Panda.

Por André Barros



Fotos Divulgação/Stellantis

Herlander Zola,
recém-nomeado
presidente da Stellantis
América do Sul:
dezesesseis lançamentos
em 2026, seis híbridos e
montagem de Leapmotor
em Pernambuco.

O martelo foi batido: após a visita do CEO global Antonio Filosa ao Brasil, em novembro, ficou decidido que a chinesa Leapmotor será a quarta marca da Stellantis na fábrica de Goiana, PE, e faz parte dos dezesseis lançamentos, de diversas marcas do grupo, prometidos para 2026, sendo seis deles modelos eletrificados.

Não foi definida a data de início da produção local nem quais modelos Leapmotor serão montados em Pernambuco, mas está certo que será em uma linha separada da que produz atualmente os SUVs Jeep Renegade, Compass e Commander e as picapes Fiat Toro e Ram Rampage, todos sobre uma mesma plataforma. Isto porque será mais uma operação de montagem de partes importadas da China, com nenhum ou poucos componentes fornecidos no Brasil, ao menos em um primeiro momento.

O anúncio foi feito por Herlander Zola, recém-nomeado presidente da Stellantis América do Sul, durante apresentação à imprensa que antecedeu a abertura do Salão do Automóvel de São Paulo, no fim de novembro. Segundo ele não está decidido ainda se a montagem dos Leapmotor



Estande da Leapmotor no Salão do Automóvel: estreia como marca da Stellantis no Brasil.

será de kits importados semimontados ou desmontados: "Será produção em regime KD, ainda não sabemos se CKD ou SKD. Nós da Stellantis temos preocupação com o impacto social de nossas operações, geramos empregos diretos e indiretos, e o aumento de localização é um dos objetivos".

O planejamento, afirmou Zola, será formulado e em breve novidades serão divulgadas. A expectativa é de iniciar a montagem dos modelos Leapmotor já em 2026, mas o executivo admite que poderá ficar para o início de 2027.

De certa forma o anúncio frustrou as especulações de que a nova marca a integrar a linha de produção de Goiana fosse a Peugeot com o novo SUV 3008 montado sobre a plataforma STLA Medium, a mesma sobre a qual já são montados na Europa os SUVs médios da empresa, como o Jeep Compass, ainda produzido em Pernambuco sobre a plataforma Small Wide.

Contudo esta expectativa ainda não está descartada uma vez que Zola já confirmou que dos seis modelos híbridos que serão lançados no Brasil em 2026, quatro serão produzidos em Goiana, mas ainda não se sabe sobre qual plataforma, se a STLA Me-

dium, uma adaptação da Small Wide ou uma fusão das duas.

HÍBRIDOS EM TODAS AS FÁBRICAS

Segundo Zola todas as três fábricas da Stellantis no Brasil vão produzir ao menos um modelo híbrido em 2026. Além dos quatro prometidos para Goiana também haverá mais um modelo eletrificado em Betim, MG, e Porto Real, RJ, estreará na era da eletrificação.

Em Betim, que completa 50 anos em 2026, além dos já fabricados Pulse e Fastback MHEV, híbridos leves com sistema de 12V, deve entrar em produção com versão híbrida um hatch baseado no Fiat Grande Panda europeu, mas com visual e possivelmente nome diferente. Esta mudança em relação à Europa foi praticamente confirmada pela ausência do Grande Panda no estande da Fiat no Salão do Automóvel.

Já a fábrica de Porto Real, que completará 25 anos de operação, inaugurada em 2001 pela PSA para produzir modelos Peugeot e Citroën, pela primeira vez irá fabricar um modelo que não é de nenhuma das duas marcas francesas. Em 2026 a linha sul-fluminense receberá o Jeep Avenger,



Fiat Grande Panda:
inspiração para novo
produto da fábrica de
Betim.

que deverá ter versão híbrida leve – não se sabe se de 12V ou 48V – e será montado sobre a mesma plataforma CMP, hoje Smart Car, ao lado dos Citroën C3, C3 Aircross e Basalt.

Segundo Zola a fábrica adotará um segundo turno de produção, em movimento que começará no início de 2026, com contratações – o número ainda não foi fechado – sendo feitas mais adiante.

CAPITULAÇÃO À CHINA

A Stellantis é mais uma fabricante instalada no Brasil a capitular à concorrência da China, trazendo para montagem no País a parceira chinesa Leapmotor – assim como também fazem a General Motors com a SAIC, a Renault com a Geely e a Caoa com Chery e Changan.

As vendas do SUV de grande porte C10 importado da China, em versões elétrica e híbrida REEV – em que o motor a combustão só funciona como gerador para a tração 100% elétrica –, começaram em novembro e, em cerca de um mês, foram vendidos mais de 1 mil carros nas 36 concessionárias abertas em 29 cidades, número que pode crescer rápido pois todas pertencem a grupos que já trabalham com as outras marcas da Stellantis.

No Salão do Automóvel a Leapmotor foi uma das sete marcas da Stellantis com estande exclusivo no Anhembi, com exposição do C10 e de seu irmão menor, o B10, que chega em janeiro. Também foi mos-

trado o SUV familiar C16, de seis lugares e com versões REEV e 100% elétrica, em um teste para sentir a aceitação no público brasileiro.

No ano que vem os carros Leapmotor chegarão a três novos países na América do Sul: Argentina, Colômbia e Equador, que se somarão a Brasil e Chile.

1 MILHÃO NA AMÉRICA DO SUL

No início de dezembro, em um balanço que fez a jornalistas sobre o desempenho da Stellantis, o presidente Herlander Zola afirmou que a companhia projeta superar, pela primeira vez, o marco de 1 milhão de veículos vendidos na América do Sul – até o fim de novembro foram 906 mil.

"A região representa 5% das vendas globais de veículos. Na Stellantis, em 2025, representará 15% ou mais", disse o executivo, ao destacar a importância da operação sul-americana para o grupo. No ano passado esta participação foi de 12%. O avanço, segundo Zola, é justificado pelo desempenho positivo na região e pela queda nas vendas em outros mercados, como Estados Unidos e Europa.

As expectativas para o mercado brasileiro, porém, não são tão otimistas: o executivo projeta mais um ano de crescimento tímido, como em 2025, devido a fatores como eleições, grande número de feriados e a taxa de juros, que seguirá em patamar elevado: "Acho pouco provável que o mercado cresça muito em 2026". ■

**Jeep Avenger: novo
produto da fábrica de
Porto Real deverá ter
versão híbrida.**





O Fly 10 GV faz da inovação um novo trajeto.

Uma solução que nos conecta
com o futuro da mobilidade.



Desenvolvido para operar com **gás natural veicular (GNV) e biometano.**



Econômico, eficiente e com **baixo impacto ambiental.**



Impulsiona a **descarbonização** do transporte e redefine o caminho para uma mobilidade mais sustentável e eficiente.

Saiba mais sobre
nossas soluções:



www.volare.com.br

f @ y /ONIBUSVOLARE

Volare
NA DIREÇÃO DO FUTURO

Comexport inaugura polo no Ceará com GM da China



Lula assina o primeiro Chevrolet Spark montado no Ceará: "Esta é a terceira fábrica reinaugurada neste governo".

Divulgação/Presidência da República/Ricardo Stuckert

Chevrolet Spark elétrico começou a ser montado com investimento de R\$ 400 milhões da Comexport, que promete investir mais R\$ 500 milhões até 2030 para produzir outros veículos na Pace

Por Leandro Alves, de Horizonte, CE | Com Pedro Kutney

Com investimento próprio de R\$ 400 milhões para readequar o espaço da fábrica que foi da Ford/Troller, em Horizonte, CE, a Comexport inaugurou um novo polo de produção de veículos no Ceará, denominado Pace, Planta Automotiva do Ceará. O primeiro modelo a entrar na linha de montagem é um GM que vem da China, o SUV com-

pacto elétrico Chevrolet Spark EUV, que chega importado já semimontado, produzido lá pela sociedade que a General Motors mantém com a Saic.

"Esta é a terceira fábrica reinaugurada neste governo", comemorou o presidente Luiz Inácio Lula da Silva, relembando da GWM, em Iracemápolis, SP, que comprou a planta da Mercedes-Benz, e da BYD em

Camaçari, BA, no espaço ocupado por vinte anos pela Ford.

Acompanhado por seu vice e ministro do Desenvolvimento, Geraldo Alckmin, e do governador do Ceará, Elmano de Freitas, com sua presença Lula conferiu à pequena linha de montagem de partes importadas importância tão grande quanto à inauguração de uma grande fábrica: "O programa Mover e o Nova Indústria Brasil são um sucesso porque oferecem condições para a retomada da indústria e dos investimentos. Assim temos a volta dos trabalhadores a estas fábricas que estavam paradas".

A Comexport promete que a Pace será mais do que uma linha de montagem de itens importados. De acordo com Rodrigo Teixeira, vice-presidente da empresa especializada em operações de comércio exterior, já em 2026 os modelos montados no Ceará terão 35% de peças nacionais: "Estamos instalando um parque de fornecedores ao lado da fábrica".

MAIS INVESTIMENTOS

A empresa já anunciou que em 2026 inicia a montagem de um segundo Chevrolet elétrico chinês, o Captiva EV, e negocia novos contratos de manufatura com outros fabricantes, ainda sob sigilo. A área atual da planta, de 120 mil m², está sendo ampliada para 600 mil m², abrindo espaço à construção de um polo automotivo que, além do parque de fornecedores, vai abrigar um centro de pesquisa e desenvolvimento.

No mesmo dia da inauguração da linha de montagem, em 3 de dezembro, a Comexport anunciou que investirá R\$ 500 milhões em pesquisa e desenvolvimento na Pace até 2030. O projeto está habilitado no Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, que incentiva com créditos tributários os investimentos da indústria automotiva.

Para Rodrigo Teixeira o atual governo criou a "a mais moderna política setorial do mundo" com o Mover e seu conceito produtivo do berço ao túmulo, que considera todas as etapas desde a obtenção da matéria-prima até a destinação final

do produto em seu cálculo para definir tributação e incentivos: "Pretendemos explorar esta vantagem competitiva com nossos parceiros e desenvolver soluções para toda essa longa cadeia".

A intenção, segundo Teixeira, é criar na Pace um polo multimarcas, com fornecedores, startups e instituições de ensino, como o ITA, Instituto Tecnológico da Aeronáutica, que também deverá se instalar no Ceará: "Esta é a primeira fase de investimentos. Queremos incentivar a criação de tecnologia brasileira reunindo em um mesmo ambiente este grupo diverso de fabricantes de veículos e autopeças, startups cearenses e o ITA, dentre outros atores da área industrial".

POLO INCENTIVADO

O Pace conta com o apoio do governo do Ceará e do município de Horizonte para reativar a atividade industrial no polo, que já recebe incentivos fiscais do governo federal desde meados dos anos 1990, quando foi criado regime especial para atrair a indústria automotiva para o Nordeste que, dentre outros estímulos, zerava o IPI dos veículos produzidos.

Na época a única empresa que aderiu ao programa no Ceará foi a Troller, uma fabricante artesanal de veículos utilitários 4x4. No fim de 2006 a Ford comprou a Troller para herdar os incentivos tributários e usá-los também na fábrica de Camaçari, BA. A fabricante manteve a operação em funcionamento tanto no Ceará quanto na Bahia até 2021, quando decidiu fechar suas fábricas no País.

Em 2024 a Comexport decidiu ampliar suas atividades para a montagem de veículos e comprou do Estado do Ceará as instalações da Ford/Troller, assim tornou-se apta aos incentivos do Regime Nordeste, que na reforma tributária, aprovada em 2024, foram estendidos até 2032.

Assim a Comexport traçou seu projeto, já com vistas a atender a demanda de fabricantes da China que pretendiam montar veículos no Brasil para reduzir a tributação de importação de seus carros. Neste sentido os incentivos são mais uma

ferramenta com potencial para atrair outras marcas para o empreendimento da Pace na região de Horizonte.

Teixeira considera que os custos logísticos para produzir na região, distante dos principais centros consumidores do País, são amortizados em certa parte pelos incentivos. Mas o principal benefício, ele destaca, "está na criação de empregos qualificados em uma região carente, influenciando positivamente o desenvolvimento de todo um País".

OPERAÇÃO COM A GM

O galpão da antiga Troller, com mais de trinta anos de idade, foi totalmente redimensionado para a montagem dos veículos elétricos chineses da GM, começando em dezembro com o Chevrolet Spark EUV e, na sequência, com o Captiva EV – ambos importados da China em kits SKD, semimontados.

No acordo de manufatura firmado a Comexport é responsável pela operação de importação dos kits fornecidos pela SAIC-GM e montagem do Spark e do Captiva em Horizonte, enquanto a General Motors transfere conhecimento técnico e audita padrões de qualidade.

As primeiras unidades montadas em Horizonte devem chegar às revendas Chevrolet "do fim de janeiro para o início de fevereiro", disse o vice-presidente da GM South America, Fábio Rua. Ele contou que enquanto são validados os processos nacionais de montagem o Spark continuará sendo importado já montado da China.

A expectativa da GM e da Comexport é que, a partir do ano que vem, sejam montados 8,8 mil unidades dos dois modelos elétricos no Brasil, sendo 3 mil Captiva EV e o restante Spark, calcula Rua. A capacidade inicial da linha é de 10 mil unidades/ano.

Rua afirmou que há "ao menos seis fornecedores já nomeados" e Teixeira prevê que este processo será acelerado e "superará rapidamente mais de dez parceiros nacionais que virão para o Ceará".

O plano inicial é atender à demanda do mercado interno com os dois modelos elétricos antes de organizar uma operação de exportação, segundo informou Rua: "Obviamente temos interesse em exportar para a Argentina, pois o Spark já atende a regra de 35% de conteúdo localizado [para veículos eletrificados]. Mas daremos um passo de cada vez. Hoje demos o primeiro passo, muito importante". ■



Divulgação/GM

QUANDO TUDO PARECE PERDIDO, SUA AJUDA VAI FAZER A DIFERENÇA

Seja doador de Médicos Sem Fronteiras



Médicos Sem Fronteiras é uma organização médico-humanitária internacional independente. Levamos ajuda médica às pessoas que mais precisam, sem distinção étnica, religiosa ou política. Trabalhamos em mais de 60 países, em situações como catástrofes naturais, desnutrição, conflitos armados e epidemias.

Para isso, dependemos da ajuda de pessoas como você! Sua doação mensal vai nos permitir agir com rapidez nas emergências, em que cada minuto faz a diferença entre a vida e a morte. **Com R\$ 1 por dia** durante um mês, vacinamos 37 crianças contra o sarampo. **Com apenas R\$ 30 por mês**, você nos ajuda nos atendimentos médicos, a realizar partos e fazer campanhas de vacinação.

© Samuel Hauenstein Swan

Ajude Médicos Sem Fronteiras a salvar milhares de vidas.

Seja um Doador Sem Fronteiras!
Doe assim que chegar ao seu destino.
Acesse msf.org.br



Prêmio Nobel da Paz 1999

Novo Haval H6 chega ainda importado, montado e desmontado

O Haval H6 na linha de produção de Iracemápolis: começo com kits CKD para aproveitar isenção de imposto.



Fotos Divulgação/GWM

Fabricante importa unidades completas e usa cota de CKD com isenção de imposto para montagem na fábrica brasileira até janeiro. Produção em dois turnos em regime peça a peça só acelera em fevereiro.

Por Leandro Alves, de Itu, SP | Com Pedro Kutney

Em agosto, quando inaugurou sua fábrica em Iracemápolis, SP, a expectativa da GWM era de que em algum momento do quarto trimestre de 2025 os três modelos de veículos montados lá em regime peça a peça chegassem à rede, abastecida até então com os mesmos modelos importados da China: os SUVs Haval H6 e H9 e a picape Poer P30. Esta programação, no entanto, não se confirmou e a novata fabricante nacional lançou mão de

uma operação híbrida para poder lançar o novo Haval H6 antes da virada do ano.

A rede de concessionárias da GWM começou a vender o H6 ainda importado da China em novembro para atender à demanda crescente pelo modelo, enquanto a fábrica iniciou a produção do modelo em kits CKD, em que os carros são importados completamente desmontados. Desta forma a empresa usa sua cota de isenção do imposto de importação para veículos eletrificados válida até janeiro antes de iniciar a produção no regime peça a peça, em que recolherá alíquota sobre partes importadas que variam de 2% a 16%, segundo Ricardo Bastos, diretor de assuntos institucionais e governamentais da GWM no Brasil.

Bastos afirma que este é um bom problema: "Ainda em aceleração de produção não conseguiríamos atender à demanda do mercado, então decidimos importar mais um lote para não perder estes negócios enquanto aumentamos o ritmo da fábrica".

PRODUÇÃO EM ACELERAÇÃO

Segundo o diretor de produção Márcio Alfonso a fábrica de Iracemápolis já está montando oitenta unidades do H6 por dia e este volume deverá dobrar para 160 até

março, quando está previsto para entrar em operação o segundo turno, resultante da contratação de mais trezentos empregados, totalizando efetivo de 1,3 mil pessoas trabalhando nas linhas de solda, pintura e montagem final.

Com isto também deverão entrar em produção o Haval H9 e a Poer P30, pois estes serão equipados exclusivamente com motorização diesel e não têm descontos no imposto de importação, pagam alíquota cheia de 35%, o que torna a produção local mais atraente, mesmo que seja com volume relevante de peças importadas. A GWM projeta que o índice de nacionalização dos veículos produzidos em Iracemápolis deverá chegar a 35% no horizonte de dois anos.

Neste sentido o número de fornecedores nacionais com contratos em negociação segue crescendo e mais dois, ainda sem nomes divulgados, já se juntaram à lista de dezoito divulgada em agosto com a inauguração oficial da fábrica: Basf, Blumar, Bosch, Chemetall, Chemours, Clarios, Continental, Dupont, Eftec, Goodyear, L&L, PPG, Petronas, Saint Gobain, Sika, Toro, Total e Unipac. A Bosch, por exemplo, está em tratativas avançadas para fornecer seu sistema flexfuel aos motores utilizados nos

Versões e preços do Haval H6 2026

H6 HEV2
R\$ 223 MIL

H6 PHEV19
R\$ 248 MIL

H6 PHEV35
R\$ 288 MIL

H6 GT
R\$ 325 MIL





híbridos da GWM, além de outros sistemas que já fornece à montadora na China.

Bastos calcula que o segundo turno deverá estar completamente operacional no fim de fevereiro: "Já contratamos metade do efetivo que precisamos para a operação mas encontramos dificuldade em encontrar mão-de-obra qualificada".

CRESCIMENTO ACELERADO

Se tudo acontecer como projeta a GWM pode ser que dois turnos não sejam suficientes para atender seus anseios no Brasil. A fabricante deve fechar este ano com cerca de 42 mil unidades vendidas, em crescimento exponencial de 44% sobre 2024, e projeta chegar a 58 mil em 2026, incluindo modelos nacionais e importados.

A fábrica brasileira e o H6, que representa hoje 80% das vendas da GWM no País, serão os protagonistas deste crescimento acelerado. A planta de Iracemápolis está projetada para atender a maior parte da demanda, podendo chegar a montar 50 mil unidades/ano com a adoção do terceiro turno de trabalho.

A expectativa da diretoria da GWM de elevar as vendas em 2026 está lastreada, principalmente, na combinação da chegada da versão renovada do Haval H6 com o consequente aumento de sua produção nacional em Iracemápolis.

QUASE BRASILEIRO

O Haval H6 que começou a ser vendido no Brasil em 2025 ainda é importado, seja ele montado ou desmontado, mas se pode dizer que o modelo já é bastante brasileiro. O SUV que vem para o País difere bastante da versão comercializada na China, pois a GWM fez várias modificações no carro para atender aos gostos e necessidades do cliente brasileiro.

A traseira de H6 quase brasileiro é completamente outra, manteve as lanternas conectadas por uma haste, como na versão inicialmente vendida no Brasil desde 2023, enquanto para outros mercados são dois conjuntos ópticos separados em formato de bumerangue.

"As lanternas conectadas na traseira formam um dos elementos mais reconhecidos da identidade visual do H6", observa Rodrigo Leite, chefe do design no Brasil. "Mostamos isso aos responsáveis pelo design na China que concordaram em mantê-las na versão 2026 para o Brasil."

Além disto foram configurados especialmente para o Brasil o ajuste de suspensão, os softwares de controle do

CAIO 80 ANOS

Uma marca que move gerações



NASCE A MAIOR ENCARROÇADORA DE URBANOS DO BRASIL

A Caio – Companhia Americana Industrial de Ônibus foi fundada em 19 de dezembro de 1945 e começou a operar em 12 de janeiro de 1946, na Avenida Celso Garcia, no Brás, em São Paulo, com 120 colaboradores. A primeira carroceria, a Jardineira, levou 30 dias para ser produzida.

EXPANSÃO E NOVOS ARES

Em 1980, a companhia foi transferida para Botucatu (SP), inaugurada oficialmente em 1982. A nova planta era uma das maiores fábricas de carrocerias do mundo, com área construída de 76 mil m² e capacidade de produção de 700 unidades mensais.

2001

O RECOMEÇO E A FORÇA DE UM LEGADO

Os sócios do novo Grupo se uniram para não deixar a marca Caio perecer. A Caio passa a se chamar INDUSCAR e, mais tarde, CAIO INDUSCAR. O primeiro produto lançado pela Induscar, ainda no primeiro trimestre de 2001, foi o Apache Vip.

2008 Fiberbus | 2009 Inbrasp

INOVAÇÃO E VONTADE DE FAZER ACONTECER

Em 2012, é lançado a família Millennium BRT, com uma proposta de design totalmente nova e futurista.

2013 Complexo Industrial (Tecglass e CEAC) | 2015 Filial Barra Bonita | 2017 Busscar

RESILIÊNCIA E COMPROMISSO COM O FUTURO

Em 2020, durante a pandemia, a empresa adotou estratégias para garantir a continuidade dos negócios. Inovou na eletromobilidade - eMillennium; eApache Vip; eMillennium BRT – e reafirmou seu compromisso em acompanhar tendências.

2020 Copperbuss | 2021 Centro Técnico Caio e Busscar



Desacelere.
Seu bem maior é a vida.

SIGA A CAIO NAS REDES SOCIAIS

WWW.CAIO.COM.BR [CAIOINDUSCAROFICIAL](#) [CAIOINDUSCAROFICIAL](#) [CAIOINDUSCAROFICIAL](#) [CAIOINDUSCAROFICIAL](#)



motor, considerando a gasolina nacional com mistura de 30% de etanol, e todo o complexo sistema de infoentretenimento em português.

Todas essas modificações exclusivas já são incorporados na linha de montagem do H6 na China. De acordo com Rodrigo Leite "os carros chegam aqui e estão prontos para serem distribuídos".

EVOLUÇÃO COMPETITIVA

O novo Haval H6 que chega agora ao mercado brasileiro incorporou diversas atualizações estéticas e de tecnologia presentes na geração apresentada no Salão de Xangai, em abril. A traseira antiga foi mantida para o Brasil mas o SUV adota novo visual na dianteira, o motor térmico passou por atualizações e foram introduzidas melhorias importantes na interação dos ocupantes com os sistemas de infoentretenimento.

O resultado é um veículo que evoluiu sem perder sua identidade e os pontos fortes que já fazem de algumas de suas versões as mais vendidas do mercado nacional na categoria de SUVs médios. Neste sentido o H6 2026 tem tudo para continuar a ganhar mercado, pois o posicionamento e os preços seguem competitivos, partindo de R\$ 223 mil para o modelo híbrido con-

vencional HEV2 e chega a R\$ 325 mil no topo de linha híbrido plug-in GT.

Por seu porte e valores o novo Haval H6 concorre aqui com uma ampla gama de produtos, como Jeep Compass, Volkswagen Taos, Toyota Corolla Cross com a versão de entrada híbrida fechada, subindo com o híbrido plug-in para brigar com o concorrente BYD Song Plus ou o Toyota RAV 4 PHEV, mas a opção topo de linha GT também disputa até no segmento premium no qual trafegam Lexus UX 300h, BMW X1 e Audi Q3.

"Perseguimos maiores volumes e clientes de Volkswagen, Toyota e Jeep", resume André Leite, diretor de marketing e produtos, justificando o aumento de R\$ 3 mil nas versões mais baratas HEV2 e PHEV19. As outras duas opções de topo do H6, PHEV35 e GT, tiveram seus preços mantidos.

O Haval H6 2026

A maior mudança externa do H6 2026 está na dianteira, com o novo desenho de sua enorme grade e os conjuntos ópticos, que seguem padrão de design que os chineses vêm perseguindo.

No interior do SUV há uma série de novidades que aparentemente não refletem mudanças radicais, mas tornam a interação homem-máquina mais intuitiva.



O volante tem novo desenho, minimalista, mais encorpado e com a base achatada. Há agora apenas dois comandos giratórios que controlam diversas funções. No console central o carregador de smartphone por indução é mais potente e foi posicionado mais próximo do motorista. A central multimídia cresceu de 12,3 para 14,6 polegadas, com resolução de alta definição full HD e respostas mais rápidas e sensíveis ao toque.

Muitas das tecnologias incorporadas ao novo H6, como o quadro de instrumentos de 10,25 polegadas, o head up display de 9 polegadas e o sistema operacional Coffee OS³, desenvolvido pela própria GWM, vieram dos veículos da marca Wey, a sua divisão mais luxuosa. E tudo passou por atualizações específicas para o público brasileiro.

Por exemplo: os comandos acionados por voz entendem mais de trezentas palavras em português de forma individualizada, considerando a posição dentro do veículo da pessoa que conversa com o sistema. Se alguém no banco de trás pede para abrir a janela o sistema reconhece que o comando vem de voz atrás do banco do motorista.

A principal mudança no trem-de-força, também extraída de produtos Wey, é a

adoção da última geração do motor 1.5 de 150 cv e torque de 240 Nm. Nas versões híbridas plug-in PHEV35 e GT a tração é integral com dois motores elétricos. Este conjunto é alimentado por módulo de baterias de 35 kWh, resultando em potência combinada de 393 cv e torque total de 772 Nm, 10 Nm a mais do que a versão anterior, segundo a GWM. A autonomia declarada com uso exclusivo de tração elétrica é de 119 quilômetros pela medição do Inmetro.

Na versão plug-in PHEV19 só há um motor elétrico dianteiro, alimentado por conjunto de baterias de 19 kWh, que em conjunto com o motor 1.5 produz 326 cv e 540 Nm de torque, novamente 10 Nm a mais que na versão anterior. A autonomia em modo 100% elétrico é de 73 quilômetros conforme o padrão Inmetro.

A versão híbrida autorrecarregável HEV2 usa bateria de 1,6 kWh e o powertrain elétrico e a combustão 1.5 produz 243 cv e 540 Nm de torque.

Todos os Haval H6, tanto os feitos na China quanto os modelos que já estão sendo montados no Brasil – que só estarão nas vendas em 2026 –, passaram por revisão completa na suspensão, com amortecedores recalibrados, resultando em melhor conforto e absorção de irregularidades, segundo a GWM. ■

25.290: o maior
caminhão da JAC no
Brasil, por enquanto.



Fotos Divulgação/JAC Caminhões

Mais uma fabricante da China inicia importação com promessa de fábrica

A JAC Caminhões inaugurou operação própria e começa a vender quatro modelos de caminhões em janeiro próximo

Por Caio Bednarski

A JAC, Anhui Jianghuai Automobile Group Corp., seguiu os passos da compatriota Foton e decidiu tomar para si a operação no mercado brasileiro de veículos comerciais pesados, a principal especialidade da empresa com sede em Hefei, na China. Após meses de preparação este ano, que incluiu importações para testes e homologação, em novembro foi inaugurada oficialmente a JAC Caminhões no Brasil.

Miguel Xun, responsável pela operação da empresa na América do Sul, disse que para chegar ao País a empresa está desenvolvendo uma sólida estrutura comercial com a produção local no horizonte: "Acreditamos no potencial do Brasil, queremos desenvolver empregos e fornecedores locais para avançar com os nossos negócios. Ofereceremos aos clientes caminhões com alta produtividade e baixo custo operacional".



A operação, ao menos neste início, é focada exclusivamente em caminhões diesel e é completamente independente do Grupo SHC, que desde 2010 importa veículos da marca e manterá, em paralelo, a representação comercial de importação e venda de caminhões elétricos e auto-móveis da fabricante chinesa, incluindo também a picape turbodiesel Hunter.

A JAC Caminhões já começou a importar quatro modelos de caminhões que começam a ser vendidos a partir de janeiro próximo. O objetivo declarado conquistar 5% do mercado brasileiro de caminhões até 2030, segundo adiante o diretor comercial Adriano Chiarini.

Também há intenção de instalar operação industrial no País até 2027, informa o executivo: "Somos o fabricante, a matriz, não somos um representante importador. Desde que começamos a desenhar o plano para chegar ao Brasil ficou definido que era necessário ter uma fábrica. Estamos em fase de estudos e já temos vários estados oferecendo incentivos para instalação, como Goiás, Espírito Santo, Paraná e da Região Nordeste".

De acordo com Chiarini a intenção é ter planta própria, sem parcerias com terceiros, iniciando com a montagem de kits importados desmontados, CKD ou SKD, para atingir índices de nacionalização necessários para ter acesso a linhas de financiamento exclusivas para veículos comerciais nacionais, como o Finame do BNDES. A fase atual é a de análise de incentivos.

OPERAÇÃO COMERCIAL

As primeiras unidades importadas dos quatro caminhões JAC chegaram ao País pelo Porto de Itajaí, SC, que será usado para receber os veículos ao longo de 2026. A expectativa é comercializar no mínimo setecentas unidades neste primeiro ano de operação, projeta Chiarini, mas o volume pode aumentar rapidamente em caso de demanda maior, pois a fábrica na China tem capacidade para fornecer mais veículos. O tempo de importação e cada lote é de noventa dias.

As primeiras concessionárias abrem as portas em janeiro e a projeção é terminar 2026 com dezoito grupos distribuidores oficiais, que juntos terão de trinta a quarenta pontos em operação no País. Alguns concessionários foram apresentados durante o evento de lançamento da marca, como o Grupo Relimpp, que será o primeiro no Estado de São Paulo.

No segundo ano, até dezembro de 2027, a meta é chegar a trinta grupos e a sessenta revendas, diz o diretor comercial: "Teremos dois modelos de concessionárias no Brasil: as tradicionais, com vendas e pós-vendas completo, e os PATs, pontos de atendimento que nos ajudarão a aumentar a capilaridade para atender aos clientes e prestar os serviços em todas as regiões do País".

A JAC Caminhões reconhece a grande importância do atendimento de pós-venda no segmento de veículos comerciais. De acordo com o gerente da área, Manuel Tei-

xeira, a empresa vai trabalhar com formação de equipes técnicas especializadas, treinamento presencial e on-line para capacitar os funcionários da rede, e parcerias com fornecedores de peças e serviços.

Teixeira avalia que estar perto de grandes marcas já conhecidas no aftermarket ajudam a fortalecer o negócio: "Trabalharemos para nacionalizar peças de reposição para oferecer preços competitivos, por meio de parcerias com empresas locais. Teremos, também, uma linha genuína de acessórios".

O centro de distribuição de peças já foi instalado em São Paulo, com sistema de gerenciamento eletrônico de estoque, e a maioria das entregas serão realizadas por caminhões, mas em casos emergenciais a JAC estuda o uso de aviões. Assistência 24 horas também estará disponível aos clientes, por meio de parceria com grande empresa do segmento que ainda não teve o nome revelado.

LANÇAMENTOS

A JAC inicia em janeiro as vendas de seus primeiros quatro caminhões diesel importados da China, de leves a semipesados. Todos os veículos são produzidos em fábrica da JAC na China que recebeu investimento de US\$ 760 milhões. A unidade tem 2,6 milhões de metros quadrados, com diversos processos automatizados, produção de cabines e operação noturna, sendo considerada a mais moderna do país, segundo Miguel Xun.

As vendas começam com os modelos N 9.170, N 13.210, A 18.290 e A 25.290. O modelo leve N 9.170 é o menor deles, com PBT de 9 toneladas, equipado com motor Cummins B4.0 de 170 cv e câmbio manual Eaton. Será dedicado ao segmento de distribuição urbana.

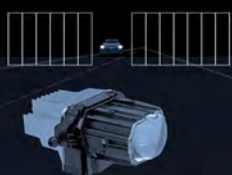
O N 13.210 é um modelo médio com PBT de 13 toneladas, motor Cummins B.45 de 210 cv, transmissão automatizada ZF de oito marchas e pode ser usado em operações urbanas e regionais, com grande potencial para avançar no segmento de distribuição de bebidas.

Com PBT de 16 e 23 toneladas, respectivamente, os semipesados A 18.290 e A 25.290 são modelos chassi-cabine com capacidade de maior porte para atender diversos segmentos de transporte. Ambos são equipados com motor Cummins D6.7 de 290 cv e transmissão automatizada ZF de nove marchas.

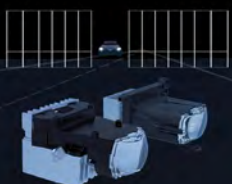
Com uma gama completa em produção na China, a JAC Caminhões pretende estudar mais o mercado brasileiro e as suas demandas para preparar os seus próximos passos. O gerente de produto Rogério Gil Costa disse que a intenção é ampliar o portfólio e chegar a novos segmentos: "Teremos modelos mais leves, mas também queremos avançar no segmento pesado e, em um segundo momento, chegar nos extrapesados. Um modelo fora-de-estrada, com tração 6x4, também faz parte dos planos para os próximos anos". ■



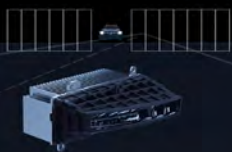
ILUMINAÇÃO INTELIGENTE. ESTRADAS MAIS SEGURAS.



As tecnologias de feixe adaptativo para condução (ADB) da Marelli oferecem soluções inovadoras e personalizadas de iluminação, com módulos de luz de alto desempenho e eletrônica flexível.



Nossos sistemas inteligentes de matriz de LED ajustam automaticamente os feixes de luz para proporcionar uma visibilidade ideal, reduzindo o ofuscamento para os demais usuários da via.



As opções de design são totalmente personalizáveis. Você escolhe o estilo, nós entregamos a tecnologia.



Divulgação/Toyota

Yaris Cross chega em fevereiro com preços no alto

Toyota abre pré-venda do SUV compacto e contorna falta de motor nacional com produção no Japão exclusiva para o Brasil

Por Pedro Kutney

A Toyota abriu em novembro a pré-venda do seu novo SUV compacto Yaris Cross, na véspera da abertura do Salão do Automóvel de São Paulo. Com esta ação a empresa compensou parte do atraso de seu mais importante e aguardado lançamento desde 2021, quando lançou o Corolla Cross. Mas o novo carro só começa a ser produzido e entregue aos primeiros clientes a partir de fevereiro de 2026, com motorização importada.

“É um passo importante em nossa história de quase 70 anos no País”, destacou Evandro Maggio, presidente da Toyota do Brasil, em referência ao fato de o Yaris Cross ser o primeiro SUV compacto do País que tem versões equipadas com sistema híbrido flex completo, em que o motor elétrico ajuda a tracionar o veículo.

Também, ele destacou, “é um momento de superação” da paralisação da fábrica de motores de Porto Feliz, SP, destruída por uma microexplosão climática em 22 de setembro, poucos dias antes do lançamento já programado do Yaris Cross, que teve de ser adiado até que uma solução fosse encontrada, pois a falta de motores paralisou por quarenta dias, em efeito cascata, toda a produção de veículos da



Toyota nas fábricas de Indaiatuba e Sorocaba, no Interior paulista.

Segundo Maggio o estrago em Porto Feliz foi tão grande que a fábrica tem de ser reconstruída e em dezembro ainda não havia previsão de retomada da operação: "Talvez consigamos voltar a fazer somente a montagem dos motores em uma área que foi menos afetada, mais para o fim do primeiro trimestre de 2026".

A montagem das versões híbridas do Corolla Cross em Sorocaba foi retomada no início de novembro com powertrain completos importados da matriz, no Japão, mas no caso do Yaris a solução demorou um pouco mais a ser planejada, porque seu motor 1.5 flex tem configurações exclusivas e cabeçote diferente, foi desenvolvido especificamente para o veículo a ser produzido no Brasil.

Mas ao abrir a pré-venda do novo SUV a solução já estava desenhada, explicou Maggio: "Como é um motor diferente, que não temos igual lá fora, neste início de produção do Yaris Cross seu motor será produzido no Japão exclusivamente para nós no Brasil".

Com o problema parcialmente superado a Toyota pode dar prosseguimento ao lançamento do Yaris Cross, o primeiro da nova safra de produtos para o Brasil

incluídos no plano de investimento de R\$ 11,5 bilhões no período 2024-2030, que também prevê outro veículo inédito – uma picape média-compacta – e dobrar a capacidade da fábrica de Sorocaba, com obras que seguem dentro do prazo e serão entregues no ano que vem.

EXPECTATIVA NO ALTO

Devido à produção limitada às importações de motores a Toyota destinou à pré-venda um lote inicial de 8,5 mil unidades do Yaris Cross, que só serão entregues aos primeiros clientes em fevereiro e março. O comprador deve dar um sinal de R\$ 20 mil para garantir os preços e um pacote de benefícios do lançamento.

A expectativa é produzir cerca de 65 mil unidades do novo SUV compacto neste primeiro ano, 50 mil para o mercado brasileiro e o restante, equivalente a cerca de 20% da produção, destinado à exportação para Argentina, Uruguai e Equador – mas o plano é estender as vendas para os mesmos 21 países que já compram o Corolla Cross produzido em Sorocaba.

A expectativa é produzir cerca de 65 mil unidades do novo SUV compacto neste primeiro ano, 50 mil para o mercado brasileiro e o restante, equivalente a cerca de 20% da produção, destinado



Toyota Yaris Cross 2026 – Versões, preços e equipamentos

XRE

R\$ 161 MIL 390

Principais itens de série: • Seis airbags (dois frontais, dois laterais e dois de cortina) • Pacote Toyota Safety Sense com controle de cruzeiro adaptativo ACC, sistema de alerta de mudança de faixa LKA com assistente de permanência de faixa, sistema de pré-colisão frontal com câmara e radar para frenagem automática de emergência, farol alto automático • Freio de estacionamento eletrônico com função Hold • Sistema Isofix para fixação de cadeirinhas infantis • Freios ABS com distribuição eletrônica de frenagem EBD • Controle eletrônico de estabilidade e de tração • Assistente de partida em rampa HAC • Faróis de LED • Rodas de liga leve diamantadas de 17" • Sistema Smart Entry com chave presencial • Ar-condicionado digital automático • Central multimídia Toyota Play 2.0 com tela de 10" e espelhamento sem fio para Apple CarPlay e Android Auto • Carregador de celular por indução • Quadro de instrumentos digital com tela TFT de 7" • Câmara de ré e sensor de estacionamento traseiro.

XRE HYBRID

R\$ 172 MIL 390

O mesmo pacote do XRE.

XRX

R\$ 178 MIL 990

Principais itens de série: igual à versão XRE e acrescenta • Rodas de liga leve diamantadas de 18" • Iluminação ambiente na cabine • Monitor de ponto cego • Sistema de visão panorâmica 360° • Sensor de estacionamento dianteiro • Porta do porta-malas com acionamento elétrico e sensor de movimento • Toyota Serviços Conectados • Teto solar panorâmico.

XRX HYBRID

R\$ 189 MIL 990

Igual à versão XRX.

à exportação para Argentina, Uruguai e Equador – mas o plano é estender as vendas para os mesmos 21 países que já compram o Corolla Cross produzido em Sorocaba.

Maggio sustenta que o Yaris Cross deverá puxar as vendas para níveis mais elevados, pois "será a porta de entrada para os clientes que procuram um Toyota híbrido". Outro atrativo, ele aponta, é a combinação da eletrificação com o motor flex bicomcombustível gasolina-etanol, uma solução que a fabricante de origem japonesa foi pioneira em desenvolver: "Esta tecnologia foi desenvolvida no Brasil e vem evoluindo, já vendemos mais de 100 mil unidades do Corolla sedã e do SUV Corolla Cross com este sistema".

Ao lançar um modelo no segmento que mais cresce no mercado brasileiro – as vendas de B-SUVs compactos hoje chegam a 25% das vendas de veículos no Brasil – o plano da Toyota é oferecer

uma linha completa de SUVs para ampliar seu alcance de mercado. Ao lado do Yaris Cross, com porte e preços ascendentes, estão o Corolla Cross e os importados RAV4 e SW4.

O diretor comercial José Ricardo Gomes justifica a estratégia: "Com um portfólio completo de SUVs agora oferecemos um modelo compacto para clientes fiéis que não tinham esta opção na Toyota e também reconquistar aqueles que deixaram a marca pela falta deste veículo em nossa linha de produtos, além de atrair também clientes da concorrência".

PREÇOS DA BOA REPUTAÇÃO

O Yaris Cross tem quatro versões: duas, a XRE e XRX, custam no lançamento respectivamente R\$ 161,4 mil e R\$ 179 mil, equipadas com motor a combustão 1.5 aspirado de 122 cv e 15,3 kgfm de torque. As outras duas opções são o XRE Hybrid e XRX Hybrid, por R\$ 172,4 mil e R\$ 190 mil,

PRODUTORA MULTIMÍDIA

PRODUÇÃO DE VÍDEOS

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

TRANSMISSÃO AO VIVO

Eventos, Online
e Presencial



ESTÚDIO DE VÍDEO

PODCAST

com o motor 1.5 em ciclo Atkinson, que prioriza eficiência em lugar da potência, que em combinação com a motorização elétrica gera modestos 111 cv e torque de 12,3 kgfm. Todas as versões usam câmbio automático tipo CVT.

No pacote de lançamento está incluído R\$ 500 de acessórios e franquia zerada para os clientes que contratarem o seguro pelo Banco Toyota. O carro tem dez anos de garantia e preço fixo das seis primeiras revisões anuais por R\$ 549 cada uma, que segundo a Toyota é o menor valor praticado no mercado para esta categoria de veículo.

A estratégia de preços adotada para o Yaris Cross, mais caro do que concorrentes com potência e tamanho maiores – caso do recém-lançado Honda WR-V por R\$ 145 mil a R\$ 150 mil, para ficar em outra marca japonesa que costuma cobrar caro por seus produtos – mostra a robusta confiança da Toyota na reputação de sua própria marca.

"Avaliamos que os preços estão em linha com a qualidade de nosso produto e com os benefícios que oferecemos para além do carro", assinala Gomes. "Focamos muito em oferecer um pacote completo de sistemas de segurança e no custo de propriedade, pois de nada adianta ter um carro bonito mas caro de manter ou sem peças na hora da manutenção."

O executivo projeta que a vantagem de economia de combustível é determinante para fazer das versões híbridas do Yaris Cross as mais vendidas, representando de 40% a 50% dos negócios. Assim ele será o eletrificado mais vendido da marca, pois a participação do sedã Corolla híbrido é de apenas 15% no total das compras do modelo e no caso do Corolla Cross chega a 30%.

O YARIS CROSS

Segundo a engenharia de produto da Toyota o Yaris Cross foi projetado com base nos pontos que atraem o cliente de um SUV, que são qualidades como visual robusto, conforto e espaço interno, e também naquilo que afasta o consumi-



dor, como consumo elevado, porta-malas pequeno e pouco espaço interno.

Neste sentido o Yaris Cross é praticamente uma versão reduzida – e não muito – do Corolla Cross, com visual muito parecido com o da primeira geração e medidas bem próximas. O SUV menor tem 4m31 de comprimento [15 cm mais

curto], 1m77 de largura [5 cm mais estreito], 1m65 de altura [é 3,5 cm mais alto] e 2m62 de entre-eixos [só 2 cm de diferença a menor].

O porta-malas das versões híbridas tem 391 litros, porque precisam abrigar a bateria de lítio que alimentam os motores elétricos e tem um pouco menos de es-

paço do que os 400 litros das versões só com motor a combustão.

O acabamento interno é simples, não tem nenhuma grande sofisticação, mas há alguns caprichos, como apliques de revestimento macio na portas e painel, que amenizam a dureza do material plástico, saídas de ar-condicionado para os passageiros de trás, duas tomadas USB-C e carregador do smartphone por indução.

O quadro de instrumentos é digital, com tela de 7 polegadas, e a tela da central multimídia tem 10 polegadas, abrigando o sistema Toyota Play 2.0, com navegação e conexão sem fio com smartphone via Apple Car Play ou Android Auto.

É possível contratar programa Toyota Serviços Conectados, gratuito no primeiro ano para as versões de topo XRX, que permite ao proprietário acessar em um aplicativo no smartphone informações como status do veículo, histórico de viagens, lembretes de revisão, indicadores de consumo e diagnóstico de falhas, além de wi-fi embarcado para conectar até dez dispositivos.

Com preços mais altos a Toyota equipou o Yaris Cross com pacote de sistemas de segurança e infoentretenimento bastante completo, valor agregado que na visão de alguns clientes pode compensar o custo mais elevado de aquisição.

O sistema de propulsão híbrido, que poderá ser nacionalizado no futuro a depender da demanda, é o grande diferencial de economia do Yaris Cross. Segundo medição do Programa Brasileiro de Etiquetagem Veicular, do Inmetro, as médias de consumo do SUV eletrificado com gasolina E30 é de até 17,9 km/l na cidade e 15,3 km/l na estrada, e com etanol a média baixa para 13,2 km/l e 10,7 km/l. De acordo com a Toyota estes índices fazem do Yaris Cross o SUV compacto mais econômico do País.

Na versão equipada só com o motor 1.5 flex o consumo medido com gasolina E30 é de 12,6 km/l na cidade e de 14,3 km/l na estrada, baixando para 8,8 km/l e 10,2 km/l com etanol E100. São índices alinhados com a concorrência. ■





Tatuí ganha protagonismo

Campo de provas da Ford no Interior paulista trabalha em projetos mundiais e desenvolve motor flex para a nova Ranger híbrida plug-in

Por Soraia Abreu Pedrozo, de Tatuí, SP

O segundo mais antigo campo de provas veiculares do Brasil, inaugurado pela Ford em outubro de 1978, ganhou maior protagonismo mundial após a companhia decidir encerrar atividades industriais no País, em 2021. Mas a engenharia brasileira seguiu executando projetos globais e as pistas e laboratórios instalados no que foi uma antiga fazenda em Tatuí, SP, tornaram-se um importante instrumento de desenvolvimento global para a fabricante.

Com o aumento do fluxo de ensaios e testes – tanto para a própria Ford como para terceiros – o Centro de Desenvolvimento e Tecnologia de Tatuí está sendo contemplado com um ciclo de investimento de quatro a cinco anos que engloba a modernização e expansão das instala-

ções, com valores não divulgados. Uma das novidades é a criação do Centro de Diagnósticos Avançados de Engenharia, que segundo a empresa reduziu em torno de 30% o tempo de realização dos ensaios. Também foi inaugurada lá a segunda unidade da Ford Academy, complementar à unidade do Senai Ipiranga, na Capital paulista, que é dedicada à qualificação da rede de concessionárias.

Em Tatuí o foco está na qualificação dos funcionários dedicados ao desenvolvimento de projetos, inclusive dos engenheiros preparados para trabalhar ali, conforme relata André Oliveira, diretor de programas veiculares da Ford América do Sul: "Aqui temos uma localização estratégica e muito espaço para expandir, pois estamos em área de 4,6 milhões de

metros quadrados. E este é um marco, uma vez que o ciclo de investimentos atual está só no começo".

MOTOR FLEX PARA RANGER

Um dos mais importantes projetos em desenvolvimento pela Ford em Tatuí é o sistema de propulsão híbrido plug-in flex, especialmente o motor a combustão otto bicomcombustível etanol-gasolina, que equipará versão da Ranger eletrificada a ser produzida na fábrica de Pacheco, Argentina, a partir de 2027.

A Ranger híbrida plug-in é parte do recentemente anunciado investimento de US\$ 170 milhões na unidade de produção argentina, que complementa outros US\$ 700 milhões injetados na nova geração da picape, nova fábrica de motores e introdução de versões com cabine simples.

"Este é o terceiro motor desenvolvido no Brasil para o mundo, de uma família de oito motores", contou André Oliveira. "Os outros dois são o Phanter e o V6 [ambos diesel], da Ranger." De acordo com ele projeto do novo motor bicomcombustível, que deve durar em torno de dois anos, está sendo realizado em parceria do Centro de Engenharia da Ford em Camaçari, BA, e nos laboratórios e pistas de testes de Tatuí, SP.

PRÓXIMOS PASSOS

Segundo Oliveira estão planejados novos prédios para a unidade de Tatuí e as instalações já existentes serão modernizadas, assim como os laboratórios, que ganharão novos equipamentos. Áreas compostas por dois gramados extensos darão lugar a novas rotas de testes off-road. Hoje o campo de provas já tem mais de 60 quilômetros de pistas de terra e asfalto. "O objetivo é transformar o nosso centro no maior da América do Sul em termos de desenvolvimento tecnológico."

Tatuí abriga um dos sete centros de desenvolvimento da Ford no mundo, com a diferença de que é o único a agregar a área de engenharia em um mesmo local, com a realização de mais de 450 tipos de ensaios e, desde 2022, oferece seus

serviços e instalações a outras empresas. Atualmente quatro fabricantes de veículos leves e pesados utilizam-se deles – os nomes não são revelados.

O quase cinquentenário campo de provas é atualmente responsável por testar, validar e homologar todos os modelos da Ford vendidos no Brasil e na América do Sul. A partir dele também são exportados serviços de engenharia para os Estados Unidos. Trabalham no local em torno de quinhentos profissionais.

CAMAÇARI TAMBÉM CRESCE

De acordo com o diretor Centro de Engenharia da Ford no Senai Cimatec, em Camaçari – uma herança que restou da fábrica que operou na Bahia por vinte anos –, também está sendo contemplado com investimentos. Entre março e maio de 2026 será inaugurado novo prédio que abrigará até 1 mil engenheiros. A proposta é estabelecer um espaço mais interativo para os profissionais, com carros e bancadas de testes no meio do escritório.

"Em torno de 15% do efetivo total de engenheiros da Ford no mundo está no Brasil e eles são responsáveis por desenvolver 30% das tecnologias globais da companhia", revela Oliveira. Por este trabalho a engenharia brasileira da companhia faturou, em 2024, cerca de R\$ 500 milhões. A projeção para 2025 é de pelo menos alcançar esta mesma receita. ■





Divulgação/Mercedes-Benz

Pronto para escalar a Cordilheira dos Andes

Mercedes-Benz configura chassis de ônibus no Brasil para atender necessidades de transporte nos mercados andinos

Por Leandro Alves, de Rancagua, Chile

No segmento de ônibus as vendas regionais na América Latina representam um negócio bilionário para empresas instaladas no Brasil, envolvendo em cada negociação o fabricante do chassis, o encarregador, o representante comercial, o representante operacional que valida o produto e o cliente final. Para atender a esta demanda, em que custo de cada unidade ultrapassa alguns milhões de reais, é estratégico conceber o veículo certo para cada aplicação, após muita integração das equipes de relacionamento, vendas e engenharia com os compradores. Assim a Mercedes-Benz recentemente fechou uma de suas maiores exportações do ano para o Chile, com a venda de cem ônibus especialmente

preparados para transportar mineiros até o topo da Cordilheira do Andes.

O negócio demandou atualizações importantes nos produtos para operações em condições extremas, incluindo a adoção de motor de maior potência para enfrentar as duras subidas da cordilheira chilena, que já atende à legislação de emissões equivalente à Euro 6 do país, além de reforços estruturais e introdução de sistemas de segurança ativa e passiva.

"O Chile é o principal mercado da América Latina, cujas necessidades dos clientes estão em transformação, por isto nossa engenharia no Brasil trabalhou numa nova configuração do chassis O 500 para diversos tipos de operação rodoviárias intermunicipais em condições severas",

relata Augusto França, gerente de vendas e marketing de ônibus da Daimler. "Precisávamos de um motor mais potente, transmissão e eixos mais robustos, além de novos sistemas de segurança solicitados pelas companhias de mineração e compatíveis com exigências internacionais. Com o O 500 equalizamos as tecnologias dos veículos produzidos na matriz, na Alemanha, com os fabricados no Brasil."

A reportagem de AutoData passou pela experiência de viajar a bordo do O 500 andino, de Santiago até o Vale Cachapoval, nos Andes, 120 quilômetros ao Sul da capital chilena, próximo à cidade de Rancagua. De fato potência não falta. Tanto nas autoestradas chilenas como nas subidas íngremes, estreitas e cheias de curvas, o chassi RDS 2548 6x2, com carroçaria rodoviária Irizar, parecia estar fazendo um passeio no parque. Em nenhum momento demonstrou qualquer dificuldade em superar os aclives nas montanhas tampouco faltou força nas ultrapassagens, quando o trânsito demandou potência para superar os perigos que os lentos motoristas chilenos representam nesses trajetos.

CHASSIS CUSTOMIZADO

Os novos chassis O 500 fabricados em São Bernardo do Campo, SP, têm maior capacidade de carga para os mercados andinos. Comportam mais 1 tonelada nos eixos, que foram redimensionados para oferecer mais robustez, tanto na versão 2045 RS 4x2 quanto na RDS 2548 6x2. A diferença dos dois modelos, além do número de eixos, é a motorização, de 450 cv ou 480 cv, respectivamente.

É precisamente por causa da alta potência, incomum para ônibus, que integrantes da equipe da Mercedes-Benz chamam carinhosamente os modelos de "los más potentes", em espanhol. Aqui reside importante trabalho da engenharia brasileira: estes chassis utilizam uma configuração bem específica do motor OM 460 LA de seis cilindros e maior capacidade volumétrica, de 12,9 litros, com novo turbocompressor de 2.4 bar e pressão otimizada de injeção de combustível, para



Max Kaufmann,
representante da
Mercedes-Benz no
Chile: legislação Euro
6 e setor de mineração
impulsionam vendas de
ônibus no país.



Augusto França,
da Daimler Latina:
engenharia dedicada
ganha vendas de ônibus
no Chile.

garantir melhor pulverização e queima mais efetiva, segundo a Mercedes-Benz.

O trem-de-força utiliza transmissão automática ZF Traxton de doze marchas que, além de trabalhar suave em condições extremas, também gera melhor consumo, segundo França: "Nas operações em altitudes elevadas, quando é comum exigência maior, apuramos nos testes até 10% de economia de combustível".

Este novo chassi O 500 para mercados andinos é o mais bem equipado de toda a linha de ônibus Mercedes-Benz fabricados no Brasil, com extensa lista de sistemas avançados de segurança e assistência ao motorista:

- LDWS (Lane Departure Warning System) – sistema de aviso de saída da faixa de rodagem;
- ACC (Active Cruise Control) – piloto automático de velocidade com aceleração e frenagem adaptativas ao veículo da frente;
- TPMS (Tyre Pressure Monitoring System) – sistema de monitoramento da pressão e temperatura dos pneus;
- ESS (Emergency Stop Signal) – sinalização de parada de emergência;
- Sistema de auxílio de partida em rampa;
- Top-Brake – sistema auxiliar de freio;
- Sistema anti-tombamento;
- EBS (Electronic Braking System) – sistema eletrônico de freios;
- ECAS (Electronically Controlled Air Suspension) – suspensão pneumática controlada eletronicamente;
- ESP (Electronic Stability Program) – controle eletrônico de estabilidade;
- Freio a disco ou tambor

TRIPÉ DO NEGÓCIO

No Brasil o segmento de ônibus tem dois importantes fabricantes para um só produto: o primeiro produz o chassis, um fabricante de veículos comerciais, e o outro é o encarregador, que monta sobre o chassis a carroceria, a cabine. No caso das operações internacionais existe um terceiro elemento, com grande relevância para o sucesso dos negócios, que é o representante comercial e de operações.



Além de intermediar as vendas, prospectando e mantendo relacionamento com clientes, muitas vezes o representante atua em outras etapas do processo e em negociações complexas que podem chegar a centenas de milhares de dólares.

No Chile a Comercial Kaufmann é a representante da Mercedes-Benz. A empresa, hoje um conglomerado que atua com diversas marcas e outras etapas no negócio como vendas, distribuição, pós-venda, está presente em território chileno antes mesmo da chegada da produção da marca alemã ao Brasil, em 1956.

Walter Kaufmann, o fundador, estabeleceu sua representação Mercedes-Benz no Chile em 1952, passando a importar veículos produzidos na Alemanha para o mercado chileno. Hoje a Kaufmann tem instalações de 440 mil m² com mais de 8,5 mil veículos em seu pátio, mais de 12 mil itens em estoque para distribuição de peças de diversos produtos multimarcas, incluindo caminhões, ônibus, equipamentos de construção, mineração e automóveis.

Dentre todos estes serviços a empresa é responsável pela vistoria técnica dos produtos entregues a clientes chilenos. Segundo Max Kaufmann, seu gerente da divisão de ônibus e vans e neto do fundador, aliar os padrões técnicos dos fornecedores de chassis e carroçaria com a legislação do país e as necessidades específicas de cada cliente é uma operação "talvez até mais complexa do que produzir, pois se

cada etapa da validação não atender aos rígidos e variados controles a credibilidade de todos os atores fica comprometida".

Durante visita ao complexo da Kaufmann nos arredores de Santiago ele contou que a excelência em todas as suas atividades garantiu a longevidade da empresa, que "se transformou no maior distribuidor independente de caminhões e ônibus Mercedes-Benz do mundo".

Um exemplo de intervenção com foco em qualidade vem da necessidade identificada pela Kaufmann e pela Mercedes-Benz junto a clientes de adotar um tratamento anticorrosivo para os chassis, pois são ônibus fretados para transportar funcionários que transitam em ambientes de mineração com alto grau de salinidade, altas taxas de umidade e alternância de baixas temperaturas com calor intenso. A engenharia no Brasil trabalhou na solução do problema e para os chassis O 500 andinos desenvolveu uma proteção especial aplicada nos veículos ainda na fábrica brasileira.

Augusto França, da Daimler Latina, reforça a interação de representante com operadores e a fabricante afirmando que "os chassis de ônibus saem de fábrica ainda mais protegidos contra corrosões e outros impactos derivados de condições extremas de aplicação do veículo". Ele destaca que este cuidado "exige menos manutenção da estrutura do chassis e assegura maior durabilidade do ônibus".





Centro de distribuição de peças da Kaufmann nos arredores de Santiago: 12 mil itens em estoque.

Além do recebimento dos veículos e desembaraço junto à alfândega, armazenamento em seus pátios e vistoria técnica obedecendo os padrões de qualidade do fabricante de chassis e dos encarregados a Kaufmann prepara estes veículos para a entrega aos clientes: "Fazemos todas as adaptações finais e pequenos ajustes em nossas instalações, inclusive a lavagem, etapa final antes da entrega ao cliente".

A Kaufmann também mantém 29 sucursais distribuídas em quase todas as regiões do Chile para manutenção e funilaria do veículos ou qualquer outra assistência de seus clientes empresariais.

NEGÓCIOS EM EXPANSÃO

O mercado chileno segue demandando produtos cada vez mais completos e com a evolução da legislação de emissões Euro 5 para Euro 6 a expectativa é de que haja uma renovação ainda mais forte das frotas daqui por diante. Este ano o crescimento do mercado de ônibus supera 29%, com quase 1,7 mil unidades negociadas no Chile, considerando todos os segmentos.

De acordo com Max Kaufmann a expectativa para os chassis O 500 é enorme. Além das cem unidades negociadas, 85% delas na configuração RS 4x2, ele espera outros 250 novos pedidos dos 32 clientes diretos com os quais a empresa tem relacionamento: "O segmento de mine-

ração tem demandado muitos veículos e há grande expectativa de mudanças no ambiente de negócios no Chile após as eleições, o que manterá a demanda aquecida. Além disso a legislação Euro 6 promoverá uma renovação natural nas empresas de transporte que ainda não fizeram esse movimento. Estamos bastante otimistas".

A participação da Mercedes-Benz nas vendas de ônibus tem crescido não apenas no mercado chileno mas em toda a América Latina. As 518 unidades exportadas a partir do Brasil este ano configuram crescimento de 33% nos negócios para o país andino.

A América Latina continua sendo o principal destino dos ônibus brasileiros da Mercedes-Benz. Até setembro foram pouco mais de 3,8 mil chassis exportados, crescimento de 46% sobre igual período de 2024. Peru e Argentina se destacam com aumento dos volumes negociados acima de 50% com relação ao desempenho do ano anterior.

A configuração acertada para diversas operações do chassis O 500 propiciou novos negócios para a Mercedes-Benz. Jordânia, Mali, Guatemala, Colômbia, Costa Rica, Uruguai, Paraguai, México, Egito, Singapura e Indonésia são destinos deste chassi rodoviário de alta potência, demonstrando a importância da operação brasileira para os negócios globais da Mercedes-Benz. ■

Para onde vão os investimentos

Ao todo 13 fabricantes de veículos leves anunciaram aportes de R\$ 110,8 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 + COMEXPORT



R\$ **7,4** bilhões
2024-2028

Desenvolvimento de novos veículos; R\$ 1,2 bilhão na fábrica de Gravataí, RS, para modernização das instalações, renovação da linha Onix hatch e sedã e produção do inédito SUV compacto Sonic; 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. Comexport investiu R\$ 400 milhões para instalar linha de montagem dos elétricos Chevrolet Spark e Captiva em Horizonte, CE, que vêm importados semimontados da GM-SAIC, da China.

GWM



R\$ **10** bilhões
2022-2032

Fase inicial de R\$ 4 bilhões até 2025 com a compra das instalações da Mercedes-Benz em Iracemápolis, SP, novos maquinários de produção e produção do SUV híbrido Haval H6 e de dois modelos turbodiesel, a picape Poer P30 e o SUV de 7 assentos Haval 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 SUV 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 em 2025 e o inédito compacto Kait em 2026; produção de motor 1.0 turbo.

RENAULT GEELY



RS **3,8** bilhões
2026-2028

Sucede o plano 2022-2025 de R\$ 4,3 bilhões para introdução em São José dos Pinhais, PR, da plataforma global RGMP, com o lançamento dos SUVs Kardian e Boreal, além da nacionalização dos motores turboflex 1.0 e 1.3 pela Horse. No novo ciclo dividido entre as duas sócias, a Geely produzirá no Paraná, a partir de 2026, o híbrido EX5 EM-i e mais um elétrico da marca sobre a plataforma GEA, do grupo chinês, e a Renault deve renovar o Kwid em 2026 e, em 2027, lançará carro sobre plataforma eletrificada inédita.

STELLANTIS



RS **32** bilhões
2025-2030

Renovação do portfólio; desenvolvimento das arquiteturas Bio-Hybrid com oito sistemas de propulsão híbridos flex e elétricos; lançamentos de 40 modelos Fiat, Jeep, Citroën, Peugeot, Ram e Leapmotor, 7 deles inéditos; aportes de R\$ 13 bilhões na fábrica de Goiana, PE, para produção de 6 novos modelos sobre nova plataforma, 4 deles híbridos, incluindo a montagem de um híbrido Leapmotor; R\$ 14 bilhões para Betim, MG, para desenvolvimento de novos produtos e tecnologias, com lançamento de novo compacto com versão híbrida em 2026; R\$ 3 bilhões para Porto Real, RJ, onde será produzido ao lado dos Citroën mais um carro inédito na planta, o Jeep Avenger, com versão híbrida; R\$ 2 bilhões para Córdoba, Argentina, para produção das picapes médias Titano e Ram Dakota, e um novo motor.

TOYOTA



RS **11,5** bilhões
2025-2030

Modernização e duplicação 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 21 veículos importados e nacionais, cinco inéditos desenvolvidos no Brasil; em 2026 todos os carros desenvolvidos no País terão versões híbridas flex leves, fechadas ou plug-in; fábrica de São José dos Pinhais, PR, recebe R\$ 3 bilhões para nova picape média-compacta e sedã Virtus; três fábricas paulistas vão receber R\$ 13 bilhões: Anchieta fabricará dois novos modelos e receberá plataforma MQB37, Taubaté já produz o SUV Tera e São Carlos fará motor a combustão para híbridos; Argentina recebe US\$ 580 milhões para 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 seus 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.

NOVA LINHA CITROËN



AIRCROSS E C3

AVENTURE-SE A RELAXAR.



SAIBA MAIS



PNEUS DE USO MISTO



MULTIMÍDIA 10"



NOVO INTERIOR



BYD soma 100 mil carros vendidos no Brasil

No início de dezembro a BYD atingiu a marca de 100 mil carros vendidos no Brasil em 2025, superando todo o volume de 2024, que foi de 76 mil unidades. Para apoiar este crescimento a rede da BYD chegou a mais de duzentas concessionárias abertas no País, com projeção de chegar a 250 nos próximos meses. O modelo mais vendido da BYD este ano é o elétrico Dolphin Mini, que desde outubro é montado em Camaçari, BA, com 31,4 mil emplacamentos, volume que já o posiciona como o mais vendido no ano todo. Em segundo lugar ficou o híbrido plug-in Song Pro, também montado na Bahia, com 19,6 mil vendas.

Volkswagen comemora 300 mil Virtus produzidos

Em novembro a Volkswagen comemorou a marca de 300 mil Virtus produzidos no Brasil. O sedã foi desenvolvido no País e, desde 2018, é fabricado nas linhas da planta da Via Anchieta, em São Bernardo do Campo, SP. Este ano a empresa também passou a produzi-lo na unidade de São José dos Pinhais, PR. O sedã oferece três opções de motorização turbodiesel: 1.0 170 TSI ou 200 TSI e 1.4 250 TSI, respectivamente de 116, 128 e 150 cavalos. Recentemente o carro recebeu nota máxima, cinco estrelas, nos testes de segurança do Latin NCAP.

Fiat alcança 700 mil Argo em Betim

A Fiat celebrou a marca de 700 mil Argo produzidos na fábrica de Betim, MG, desde o lançamento do hatch, em 2017. A maior parte do volume foi emplacado no Brasil, mas o veículo também é exportado para alguns países da América Latina como Argentina, Uruguai e Paraguai. Em 2025 o Fiat Argo somou 92,4 mil unidades comercializadas de janeiro a novembro, sendo o terceiro modelo mais vendido no ranking de automóveis e comerciais leves, de acordo com os dados divulgados pela Fenabrave.



Divulgação/Fiat

Porto Real já produziu 100 mil Citroën C3

Desde maio de 2003 já saíram do Polo Automotivo Stellantis de Porto Real, RJ, 100 mil unidades do hatch compacto Citroën C3. Este ano a linha 2026 apresentou a novidade da versão XTR, com proposta mais aventureira e robusta. Somam-se a ela outras quatro: Live, Live Pack, Feel e You!. A história do Citroën C3 tem origem no conceito Lumière, apresentado no Salão de Paris de 1998 e desenvolvido pelo estúdio de design da marca sob direção de Donato Coco. Em 2012 veio a segunda geração e, em 2022, a terceira e atual.



Divulgação/Stellantis

Stellantis desmontou 370 veículos em cem dias de operação

Nos primeiros cem dias de operação o Centro de Desmontagem Veicular Circular Autopeças da Stellantis, inaugurado em agosto, em Osasco, SP, desmontou 370 veículos, média de 125 unidades por mês. Segundo a empresa aproximadamente 6 mil componentes

usados foram endereçados à comercialização. Foram recicladas 246 toneladas de aço e de alumínio, reaproveitadas 16 toneladas de plástico e recuperada 1 tonelada de cobre. Hoje 100% dos materiais dos veículos desmontados são reaproveitados.

Volvo fabricou 500 mil caminhões e ônibus em Curitiba

A Volvo superou a marca de 500 mil caminhões e ônibus produzidos na fábrica de Curitiba, PR, inaugurada em 1979, quando foi montado o primeiro veículos Volvo no País, um chassi de ônibus B58. Um ano depois começou a montagem de caminhões, com o modelo N10. A fábrica opera atualmente em dois turnos, com 4,2 mil funcionários.



Divulgação/Volvo

Fabricantes de implementos fecham US\$ 10,6 milhões em vendas ao México

Fabricantes de implementos rodoviários que participaram da Expotransporte, em Guadalajara, México, projetaram fechar US\$ 10,6 milhões em exportações para o país nos próximos doze meses. A ação integra o MoveBrazil, programa de incentivo à internacionalização realizado pela Anfir em parceria com a ApexBrasil. Além da expectativa em torno dos negócios futuros o presidente da Anfir, José Carlos Spricigo, contou que as 24 fabricantes de implementos associadas à entidade realizaram transações da ordem de US\$ 5,4 milhões durante o evento realizado de 12 a 14 de novembro.

Motor multicomcombustível da FPT passa nos testes

Desenvolvido pela equipe de engenharia da FPT, o motor multicomcombustível F1C Multifuel, que opera com etanol, gás natural e biometano, teve sua viabilidade comprovada após quase três anos de testes. Em colaboração a Mahle dedicou mais de 600 horas ao desenvolvimento dos protótipos dos componentes do motor e simulações computacionais nos laboratórios de seu Centro Tecnológico de Jundiaí, SP, além de 300 horas de testes em dinamômetro, até a validação final. O projeto também conta com a participação da Unifei, Universidade Federal de Itajubá, Unesp, Universidade Estadual Paulista, e UFPA, Universidade Federal do Pará. O motor multicomcombustível oferece flexibilidade de abastecimento por com dois sistemas independentes de injeção – um para líquidos, etanol no caso, e outro para gasosos, gás natural ou biometano.

DAF completa 50 mil caminhões em Ponta Grossa

A DAF celebrou a marca de 50 mil caminhões produzidos na fábrica instalada em Ponta Grossa, PR, desde 2013. O veículo que atingiu o marco foi um modelo extrapesado XF, equipado com motor Paccar MX-13 de 530 cv e transmissão automatizada Traxon de doze marchas. O caminhão foi vendido para a Transjordano.



Divulgação/DAF

VWCO exporta 140 caminhões para a Colômbia

A Volkswagen Caminhões e Ônibus fechou a venda de 140 caminhões para a Envía, transportadora que opera na Colômbia. O lote negociado envolve dois modelos, o Constellation 18.320 DC e o Delivery 9.180, ambos produzidos na fábrica de Resende, RJ, equipados com motorização Euro 6. Com a compra a Envía espera aumentar em 15% a sua capacidade operacional, junto com suporte técnico e treinamento para os motoristas, ambos oferecidos pela montadora.

Participação dos eletrificados ultrapassa 60% na Europa



Freepik

A participação dos modelos eletrificados nas vendas de veículos leves na Europa, de janeiro a outubro, chegou a 60,1%, de acordo com dados divulgados pela Acea, entidade que reúne os fabricantes na região. A participação segue avançando mês a mês: em setembro a fatia foi de 59,8%. Os HEVs, híbridos convencionais, representaram 34,7% da demanda, os BEVs, 100% elétricos, 16,4%, e os PHEV, híbridos plug-in, 9,1%. Os modelos com motor apenas a combustão ficaram com 36,6% das vendas, com os movidos a gasolina conquistando 27,4% de share e os movidos a diesel somando 9,2%.

GWM quer produzir 300 mil carros/ano em país europeu

A GWM procura um local para instalar sua fábrica na Europa. O plano é de chegar a 300 mil unidades produzidas por ano no continente até 2029, de acordo com informações da agência Reuters. O movimento é para recuperar o mercado perdido na União Europeia, onde as vendas da montadora estão em queda, disse um executivo à agência de notícias. O presidente da GWM International, Parker Shi, disse, em entrevista na China, que países como Hungria e Espanha estão sendo estudados, assim como outros. A decisão faz parte do plano da GWM de lançar pelo menos sete veículos para segmentos chave na Europa, com todos os tipos de motorização: combustão, híbridos, híbridos plug-in e elétricos, com os primeiros modelos chegando em 2026.



Divulgação/GWM

Volkswagen fecha pela primeira vez fábrica na Alemanha

Pela primeira vez na história a Volkswagen encerrou a produção em uma de suas fábricas na Alemanha. A unidade de Dresden deixou de produzir veículos em 16 de dezembro, treze anos após ser inaugurada. Desde 2002 foram montados 200 mil unidades, menos da metade da produção anual da sede, em Wolfsburg. É o primeiro passo da reestruturação da Volkswagen, que enfrenta prejuízos no mercado europeu e a forte concorrência dos chineses. O fechamento da planta de Dresden foi acertado com os sindicatos no ano passado, junto com um plano de cortar 35 mil postos de trabalho da companhia na Alemanha, segundo o Financial Times. Chamada de Fábrica Transparente, na unidade de Dresden foi montado o VW Phaeton e, mais recentemente, o elétrico ID.3, que segue em linha em Zwickau. O local será alugado para a Universidade

Técnica de Dresden para criar um campus de pesquisa voltado para o desenvolvimento de inteligência artificial, robótica e chips. A Volkswagen prometeu investir € 50 milhões no projeto nos próximos sete anos.



Divulgação/VW

Renault Kardian e VW Taos ganham 5 estrelas do Latin NCAP

O Renault Kardian 2026 produzido em São José dos Pinhais, PR, foi o primeiro modelo da montadora francesa a receber nota máxima, cinco estrelas, na avaliação dos testes de segurança do Latin NCAP. No ano passado o SUV compacto tinha sido avaliado e recebeu quatro estrelas. Na versão 2026 o modelo incorpora sistemas como frenagem autônoma de emergência como opcional, além dos seis airbags e do controle de estabilidade, o que elevou o nível de segurança dos ocupantes e melhorou a nota nos testes. O Latin NCAP também testou o Volkswagen Taos que é produzido no México. Antes o SUV era fabricado na Argentina e já tinha sido avaliado em 2021, recebendo nota máxima. Agora, o ano/modelo 2026 do Taos, que também foi atualizado e ganhou mais itens de segurança, manteve as cinco estrelas e melhorou os resultados nos testes.



Divulgação/Renault

Geely inaugura maior centro de segurança veicular do mundo

O Grupo Geely inaugurou na China o maior centro de ensaios de segurança veicular do mundo, com 45 mil m². A unidade recebeu investimento de cerca de US\$ 283,5 milhões. A fabricante realizará na unidade testes de colisão em alta velocidade, de proteção de pedestres com tecnologias ativas e de segurança das baterias de veículos híbridos e elétricos. Sistemas de propulsão alimentados com novas energias e tecnologias de cibersegurança também serão testados. Segundo a Geely o novo centro também coleciona outros recordes, como o maior laboratório de segurança automotiva, a maior pista de testes de colisão interna e o maior túnel de vento.

lochpe-Maxion tem R\$ 36,7 milhões do BNDES para modernizar fábrica de Cruzeiro

O BNDES concedeu financiamento de R\$ 36,7 milhões para o Grupo lochpe-Maxion. Os recursos serão usados na transformação digital das linhas de produção de longarinas, componentes estruturais fundamentais na montagem de chassis, na unidade de Cruzeiro, SP. Com a modernização a empresa estima ampliar a capacidade produtiva em 32%, passando de 480 mil para 635 mil longarinas por ano. A linha de crédito utilizada é a BNDES Mais Inovação, que aplica TR, taxa referencial, em metade do valor concedido, destinada à automação, digitalização e integração dos processos industriais, promovendo redução de perdas, ganhos significativos de produtividade e eficiência operacional.

VWCO entrega cem ônibus elétricos à Capital paulista

Em 15 de dezembro a Volkswagen Caminhões e Ônibus entregou a operadores da Capital paulista cem e-Volksbus, seu ônibus elétrico urbano. Trata-se da primeira grande venda do modelo desenvolvido pela companhia e produzido em Resende, RJ. As unidades foram entregues em cerimônia na Praça Charles Miller, em frente ao Estádio do Pacaembu. Em 2026 a expectativa da VWCO é de ampliar para todas as principais cidades do País as vendas do e-Volksbus.



Divulgação/VW



Divulgação/Stellantis

**STELLANTIS: FERNANDO VARELA + BRENO KAMEI + VINCENT FORISSIER**

Após a nomeação de Herlander Zola à presidência da Stellantis América do Sul, no fim de novembro a empresa promoveu três mudanças na estrutura da liderança na região. **Fernando Varela** (primeiro à esquerda), que estava à frente da operação

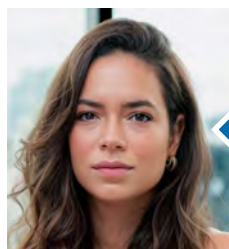
da Leapmotor, assumiu o posto que era de Zola e passou a coordenar as operações comerciais da companhia no Brasil e a área de veículos comerciais na América do Sul. Ele ingressou na PSA em 2004, passou por diversas funções e liderou, em 2021, as operações comerciais da Stellantis na Região Andina e América Central. **Breno Kamei** (no centro), que desde 2023 estava nos Estados Unidos como vice-presidente de planejamento, retorna ao Brasil para ocupar a vice-presidência de marcas e marketing. Na organização desde 2003, com ingresso pela FCA, passou por funções de marketing e produto. Em 2015 foi para Detroit, Michigan, para ser gerente de portfólio global para a América Latina. Retornou à região em 2017 como diretor de portfólio e pesquisa de inteligência. Por fim **Vincent Forissier** é agora responsável pelas operações comerciais no Chile, Região Andina e América Central. Ele entrou no Grupo PSA em 1997 e passou pelas áreas de produto, mercado e vendas na Europa e América Latina.



Divulgação/Omoda & Jaecoo

OMODA & JAECCO: ROGER CORASSA

Pouco mais de um mês após deixar a vice-presidência de vendas e marketing da Volkswagen do Brasil, no início de dezembro Roger Corassa aceitou o convite da chinesa Omoda & Jaecoo para ser seu vice-presidente executivo no Brasil, cargo que assume a partir de janeiro. O executivo tem mais de 32 anos de experiência na indústria automotiva, esteve na Volkswagen nos últimos cinco anos e, antes, passou mais de vinte anos na FCA, depois Stellantis.



Divulgação/Eletric Hydrogen

ELETRIC HYDROGEN: MARIA GABRIELA OLIVEIRA

A Eletric Hydrogen, fabricante de eletrolisadores para extração de hidrogênio da água, com sede nos Estados Unidos, anunciou sua expansão para a América Latina e nomeou a brasileira Maria Gabriela da Rocha Oliveira gerente geral da operação. Ela será a responsável pelos planos comerciais e pelas parcerias da empresa no Brasil e demais países latino-americanos. Com quinze anos de experiência em energia renovável e descarbonização industrial, tendo liderado projetos energéticos e iniciativas de carbono na indústria brasileira de fertilizantes verdes pela Atlas Agro, além de supervisionar a geração renovável para a Shell na América Latina, Oliveira também trabalhou na Bloomberg New Energy Finance e na fabricante estadunidense de módulos fotovoltaicos First Solar.



Divulgação/Arval

ARVAL: CRISTIANE MIREILLE

A Arval Brasil, locadora de veículos que pertence ao Grupo BNP Paribas, anunciou Cristiane Mireille como sua nova gerente geral no Brasil. Ela assumiu no começo de dezembro, sucedendo a Carlos Lopes, que estava no cargo desde 2022 e que foi promovido a diretor comercial da Arval Itália. Com vinte anos de experiência em bancos de investimento, metade no Grupo BNP Paribas, a gerente é a primeira mulher a assumir o comando da Arval Brasil.



Divulgação/GM

GM: SANTIAGO CHAMORRO

Santiago Chamorro, presidente da General Motors América do Sul, anunciou em novembro que, após 32 anos de casa, deixará a companhia. O colombiano permanece no posto até 31 de janeiro e depois passará a integrar o quadro de sócios da GR8 Ventures, uma gestora de investimentos em empresas no Brasil. Chamorro ocupa o posto de liderança da GM na região desde 2021. Já foi também presidente da GM do Brasil e da Colômbia, e passou por outros cargos de liderança na região e na matriz, nos Estados Unidos. Segundo a empresa o sucessor será "anunciado em breve".



Divulgação/Renault

RENAULT: ALDO COSTA

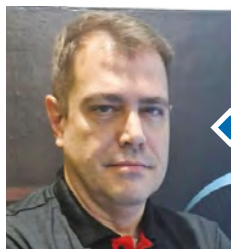
Desde 2023 à frente do marketing da Renault do Brasil, Aldo Costa foi promovido a diretor comercial, assumindo também as áreas de vendas e pós-vendas. O executivo passou a integrar o comitê de direção da Renault Geely do Brasil. Paranaense de 43 anos, formado em comunicação social pela Universidade Positivo com pós-graduação em marketing pela PUC-PR, Costa iniciou sua carreira na Renault em 2003 como estagiário e, desde então, ocupou diferentes posições na área comercial. De 2017 a 2019 o executivo liderou o projeto de veículos autônomos para o grupo em Paris, França. Em 2019 assumiu o planejamento de vendas da Renault na América Latina e, em 2023, foi promovido a diretor de marketing.



Divulgação/Acea

ACEA: KARIN RÅDSTRÖM

Karin Rådström, presidente global da Daimler Truck, foi eleita presidente do conselho de veículos comerciais da Acea, Associação Europeia de Fabricantes de Veículos, cargo que assume em 1º de janeiro. Rådström sucede a Christian Levin, presidente da Scania e do Traton Group.



Divulgação/Driv

DRIV: PAULO CÉSAR MATHEUS

A Driv, dona da marca de amortecedores Monroe, anunciou Paulo César Matheus como seu novo diretor comercial. O executivo chega com a missão de lançar novas marcas e produtos no mercado, assim como fortalecer os negócios já existentes. O diretor tem mais de trinta anos de experiência no segmento de autopeças e já passou por companhias como Continental, Dana e Affinia.



Divulgação/Mann+Hummel

MANN+HUMMEL: JULIO TRUJILLO

A Mann+Hummel anunciou o mexicano Julio Trujillo como seu novo gerente de engenharia na América do Sul. Ele sucede a Dennis Baião, que assume novo cargo na fabricante de filtros nos Estados Unidos. Com duas décadas de experiência no setor automotivo e com passagens por Donaldson, Volvo e Sachs no Brasil e no Exterior, Trujillo é formado em engenharia mecânica e elétrica pelo ITESM, Instituto Tecnológico e de Estudos Superiores de Monterrey, México, onde também se especializou em engenharia automotiva.



Divulgação/Disal

DISAL: DANIELA SENA

Daniela Sena é a nova gerente de gente e desenvolvimento do Grupo Disal, empresa que opera nas áreas de consórcio e seguros. Com quinze anos de experiência em recursos humanos a executiva passou por empresas como Shipmasters International Freight e Associação Obra do Berço. Formada em administração de empresas e pós-graduada em gestão estratégica de pessoas pela Universidade Mackenzie, tem MBA em recursos humanos e certificação em parceiro de negócios pela FEA USP.

“O mundo ocidental já é oriental e definitivamente o Brasil é chinês.”

Roger Corassa, em sua primeira entrevista após ser contratado para ser o vice-presidente executivo da chinesa Omoda & Jaecoo no País, pouco mais de um mês após deixar o posto de vice-presidente de vendas e marketing da Volkswagen do Brasil.

“A BYD trabalha há vinte anos em carros 100% elétricos. Eles são inteligentes, focados e atuam globalmente. E eles querem nosso mercado. A única maneira de enfrentá-los é fazer do nosso jeito. Estamos no mercado há 125 anos e somos a única fabricante de veículos que nunca faliu. Nós fazemos caminhões, veículos comerciais e produtos de apelo emocional. Podemos envolver software e serviços nisso, mas esse é o básico do nosso negócio.”

Jim Farley, CEO global da Ford, em entrevista no começo de dezembro ao programa No Lucro, da CNN Brasil.

“O protecionismo não pode resolver os problemas causados pela reestruturação industrial global, mas apenas piorará o ambiente internacional para o comércio.”

O presidente chinês Xi Jinping, em encontro com o presidente francês Emmanuel Macron, no início de dezembro, deixando claro que a China pretende preservar seu superávit comercial desvalorizando o yuan e aumentando exportações a países que não ergueram barreiras tarifárias contra o país.

“Não vamos refazer agora nossas projeções mas parece certo que não vamos atingir a previsão que fizemos, pois em dezembro as vendas precisam crescer 38% [sobre o mesmo mês de 2024] para chegar ao volume projetado.”

Igor Calvet, presidente executivo da Anfavea, durante divulgação dos resultados dos fabricantes de veículos, no início de dezembro, ao comentar sobre as estimativas de vendas domésticas da entidade para 2026, de 2,76 milhões de veículos, que devem ficar mais de 100 mil unidades abaixo dos número projetado.

US\$ 1 tri

Saldo positivo da balança de comércio internacional da China, que pela primeira vez ultrapassou a marca do trilhão de dólares em doze meses até novembro de 2026, considerando as operações de importações e exportações de bens pelo país.

53%

Crescimento representado pelos 162 mil emplacamentos de carros importados da China de janeiro a novembro de 2025, em comparação com 2024. E ainda há mais de 212 mil veículos chineses já desembarcados no País em estoque para venda.

201 mil

Emplacamentos dos oito modelos de veículos habilitados ao Programa Carro Sustentável, isentos de IPI, de 11 de julho, quando o incentivo foi criado, até o fim de novembro. O volume representa crescimento de 51,6% sobre igual período de 2024.

R\$ 180 bi

Valor extra de recursos que devem ser injetados na economia brasileira em 2026, segundo calculam analistas com base em medidas como isenção de imposto de renda para quem ganha até R\$ 5 mil, linhas de crédito mais baratas e queda dos juros.



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

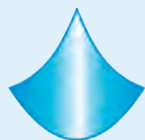
Agência 1744-2 – Conta Corrente 2190-3



(11) 5534-5172

www.searabendita.org.br

projeto.benditasemente@searabendita.org.br



Seara Bendita



AUTODATA

OS PATROCINADORES DESTA EDIÇÃO

