



From the Top
Ricardo Bastos,
da ABVE

YARIS CROSS

Tudo sobre o primeiro SUV compacto híbrido pleno com motor flex que chega para ampliar os horizontes da Toyota no Brasil e na América Latina



45 ANOS DA VWCO

**EFICIÊNCIA
ENERGÉTICA**

**Carros vão evoluir
para bater metas**

Fizemos o primeiro caminhão.



Mais que uma data para celebrar, esta é a oportunidade de relembrar de onde viemos e para onde queremos ir. Do primeiro caminhão à marca de mais de um milhão de unidades vendidas. De um único produto a uma linha completa de soluções. Do transporte de carga ao de pessoas, do Brasil para o mundo. Porque menos você não quer, mais você não precisa. O que nos trouxe até aqui foi a coragem de transformar ideias em realidade. E o que nos move é seguir

inovando, evoluindo e fazendo sempre mais para os nossos clientes. É essa presença que vira confiança. É essa confiança que vira liderança. E é essa liderança que vira combustível para acelerarmos rumo à eficiência, à mobilidade, à sustentabilidade. Sempre em um caminho de mão dupla. Porque nossos caminhões e ônibus existem para impulsionar o crescimento de quem move o país todos os dias. E quando alguém prospera, nós prosperamos junto.



Visite uma de nossas
concessionárias ou acesse
www.vwco.com.br



Volkswagen Caminhões e Ônibus



Volkswagen Caminhões e Ônibus



@vwcaminhoe

Depois, fizemos história.



45 anos entregando mais
valor para o seu negócio.



Caminhões
Ônibus

MOVER
MAIS EFICIÊNCIA

14

Portaria define tecnologias que serão empregadas nos veículos leves para atingir metas de eficiência e emissões

LANÇAMENTO 1
SPRINTER AT

22

Mercedes-Benz Cars & Vans lança a opção que faltava da van fabricada na Argentina: o câmbio automático para quase todas as versões

LANÇAMENTO 2
TIGGO 5X

28

Caoa Chery renova seu SUV de entrada produzido em Anápolis com mais tecnologias e preços para bater a concorrência

RECICLAGEM
INVESTIMENTO

52

Grupo Sada investiu R\$ 200 milhões para construir em Igarapé o maior centro de desmontagem de veículos do País

ESPECIAL TOYOTA YARIS CROSS

32

O PLANO

36

O MERCADO

40

O PRODUTO

44

NA PRÁTICA

48

FÁBRICA &
FORNECEDORES

Divulgação/Toyota

ESPECIAL VWCO 45 ANOS

56

UMA HISTÓRIA QUE APONTA
PARA O FUTURO

66

30 ANOS DO CONSÓRCIO MODULAR
DA FÁBRICA DE RESENDE

72

AS QUATRO DÉCADAS E MEIA DA
FABRICANTE BRASILEIRA

Divulgação/VWCO

6

FROM THE TOP

Ricardo Bastos, presidente da ABVE, avalia o crescimento e projeta mais expansão dos veículos eletrificados no Brasil.

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.

89

FIM DE PAPO

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

Porta de entrada

Leandro Alves, diretor de Redação

autodata.com.br



autodataseminarios



autodataseminarios



AutoDataEditora



autodata-editora



Se o ano começa mesmo no Brasil depois do carnaval março chegou com tudo e um pouco mais. Afinal, quem esperava uma invasão à Pérsia, atual Irã, e uma ameaça de estagflação global que, dentre outros impactos, elevou o custo logístico do mundo inteiro por causa do aumento abusivo e espúrio dos combustíveis por parte dos donos dos postos em menos de quinze dias?

Fatos imprevisíveis têm se tornado o cotidiano e o resultado desta edição 430 de **AutoData** demonstra muito bem isto: deveria ter ocorrido antes mas, por causa de um vendaval que destruiu a fábrica de motores, só agora o Toyota Yaris Cross está conosco. Mais uma vez você poderá conferir só aqui reportagem de fôlego com dezoito páginas mostrando tudo sobre aquele que está sendo considerado um passo importante na história de 70 anos da Toyota no Brasil.

Para o consumidor ele será a porta de entrada para a tecnologia de propulsão híbrida flex, HEV, tendo a Toyota como única fabricante até agora a oferecer um híbrido biocombustível nacional no segmento B no País. Para a fabricante o novo SUV significa mais produtividade e participação de mercado. E para a cadeia de fornecimento novos e promissores negócios.

A porteira, ou portaria, que finalmente permite que a indústria possa realizar seus investimentos numa já atrasada transição à mobilidade mais limpa, também foi aberta este mês. Analisamos e traduzimos as novas regras que completam o Programa Mover com créditos, débitos, deflatores e novos ciclos de medição de eficiência energética e emissões.

Já a porta das importações parece estar sendo gradualmente fechada. Mas não se engane: os chineses continuam aumentando sua participação no mercado brasileiro, além de outros produtos e serviços ligados na tomada, que também terão um futuro promissor por aqui. Quem conta tudo isto é Ricardo Bastos, o presidente da Associação Brasileira do Veículo Elétrico, que já possui mais associados do que a Anfavea e a Abeifa somadas.

Por tudo isto, e muito mais, esta revista de março está imperdível. Não perca tempo: vá às próximas páginas!

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, Lucia Camargo Nunes, Soraia Abreu Pedrozo **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR/divulgação **Capa** Foto divulgação/Toyota e VWCO **Comercial e publicidade** tel. PABX

11 3202 2727: André Martins, Luiz Gidas 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

Eletrificação em marcha

Como presidente da ABVE, a Associação Brasileira do Veículo Elétrico, Ricardo Bastos é hoje uma das principais vozes do desenvolvimento do mercado de veículos eletrificados de todas as gamas no Brasil. Mas essa história é mais antiga do que revelam os três anos em que ele está à frente da entidade.

Com mais de trinta anos de carreira no setor automotivo, Bastos sempre atuou como representante institucional de empresas diante de várias esferas de governos. Nesta condição, com passagens pela Ford e Toyota, e representante destas empresas como um dos vice-presidentes da Anfavea, que reúne as empresas fabricantes

de veículos instaladas no País, o executivo já participou de centenas de negociações para novos investimentos e novas fábricas. Também participou das discussões sobre políticas industriais para o setor nos programas Inovar-Auto e Rota 2030, quando conseguiu aprovar os primeiros incentivos para carros eletrificados, principalmente para o sistema híbrido flex lançado pela Toyota em 2019.

Atualmente pode-se dizer que Bastos segue com as mesmas obrigações profissionais, mas desta vez com o boné da eletrificação mais bem ajustado à cabeça, equilibrando sua liderança na ABVE com seus mais de 130 associados – a caminho dos 150 – e a posição

de diretor de relações institucionais e governamentais da GWM, onde desde 2022 trabalha para consolidar a presença e os investimentos no Brasil da empresa de origem chinesa com amplo portfólio de híbridos e elétricos.

Nesta entrevista Bastos reafirma sua confiança não só na consolidação do País como um grande mercado de veículos eletrificados mas, também, como um polo de produção de modelos elétricos e híbridos, inclusive com a nacionalização de componentes essenciais, como as baterias. Ele endossa: "Veremos a reabertura de fábricas que estavam ociosas e parcerias estratégicas, principalmente de marcas chinesas com grupos locais".



Clique aqui para assistir à versão em videocast desta entrevista

A ABVE completa 20 anos em agosto. Como surgiu a entidade, naquele momento em que a eletrificação ainda engatinhava, e quais são suas pautas?

Quando falamos da eletrificação dos veículos no Brasil há esse recente crescimento do mercado nos últimos quatro anos, mas isso vem de uma história muito mais longa. No começo, há vinte anos, a associação foi criada pelas mãos do pessoal mais apaixonado pela tecnologia,

os primeiros que trouxeram os veículos e outros produtos eletrificados ao País. Nascemos desse gosto, de uma preferência iniciada por esses "aventureiros" e, depois, a ABVE foi se profissionalizando. A entidade nasceu no Rio de Janeiro, mudou-se para São Paulo e passou a contribuir ativamente com as políticas públicas. Desde 2012 temos nossas estatísticas bem claras do volume de veículos, separando por categorias: híbridos,





híbridos plug-in e elétricos puros. Hoje estamos com mais de 130 associados e uma fila de 29 empresas aprovadas para adesão. Estamos fomentando negócios e fortalecendo o lado econômico, movidos pela questão ambiental que iniciou todo esse processo. Nossas pautas envolvem consolidar o Brasil como um polo produtor de veículos eletrificados e garantir que a infraestrutura acompanhe o ritmo das vendas.

Atualmente a ABVE tem mais de 130 empresas associadas, um número superior a entidades tradicionais como Anfavea e Abeifa somadas. Mas apenas dez são fabricantes de veículos e só dois deles são associados à Anfavea. Por que isto acontece? ABVE e Anfavea têm interesses antagônicos?

É importante entender que a ABVE não é uma associação de montadoras. Esse é o nosso grande diferencial. Temos dentro desse universo todo o ecossistema da eletrificação: empresas que trabalham na extração de lítio e terras raras, empresas de logística envolvidas com frotas elétricas, fabricantes de carregadores, além de fornecedores de equipamentos e componentes. Temos associados em comum com o Sindipeças e a Abi-

nee [Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica]. Muitos associados vêm para a ABVE porque seu foco é estritamente a eletrificação e eles não se sentem representados por entidades que ainda precisam equilibrar interesses de tecnologias antigas. Não há um antagonismo direto com a Anfavea, temos uma parceria muito boa com eles. Mas a ABVE defende bandeiras específicas que atraiam quem quer tornar viáveis os negócios da eletromobilidade no Brasil agora, sem esperar por décadas. A pulverização de associados é, na verdade, um sinal de que a eletrificação toca em muitos setores.

O veículo elétrico é mesmo a melhor solução para descarbonizar os meios de transporte? A combinação de biocombustíveis com eletrificação não seria um caminho mais eficiente para o País?

O veículo elétrico é tecnicamente superior na descarbonização direta porque é o único que não possui escapamento. Sem escapamento, não há emissão de particulados ou gases no local de uso deste veículo. No entanto a realidade do mercado exige pragmatismo. No Brasil temos várias soluções e combinações que coexistem. Uma delas, que será

“Até 2030 um em cada três veículos vendidos no Brasil deverá ser eletrificado. Isso significa a venda de 1 milhão de veículos por ano. Mas o consumidor brasileiro é muito pragmático, escolherá a tecnologia que melhor couber no seu bolso e na sua rotina.”



“Com o aumento da alíquota de importação para elétricos e híbridos o incentivo econômico para fabricar aqui se torna irresistível para quem quer ter volume. Muitos fabricantes que estavam apenas testando o mercado com importados agora precisam decidir se querem ser figurantes ou protagonistas no Brasil.”

extremamente popular, é a união dos modelos híbridos – fechados e plug-in – com o uso de etanol e outros biocombustíveis. Temos uma indústria de biocombustíveis instalada há décadas, com postos em cada esquina do País. A eletrificação está chegando agora e enfrenta desafios de infraestrutura que o etanol já resolveu. Portanto não vemos como tecnologias excludentes. O motor flex eletrificado é uma solução tipo jabuticaba maravilhosa que permite ao Brasil reduzir emissões rapidamente enquanto a rede de carregamento se expande. A resposta sobre qual é a melhor solução depende da necessidade do usuário e da região onde ele vive.

O mercado brasileiro de veículos eletrificados vem batendo recordes ano após ano: saltou de pouco mais de cem unidades vendidos em 2012 para quase 224 mil no ano passado. Essa velocidade de crescimento é sustentável? Está em linha com o que acontece em outros países similares ao Brasil?

Lembro que em 2015 celebramos quando vendemos 1 mil unidades em um ano inteiro. Hoje já projetamos superar 300 mil veículos eletrificados em 2026.

Esse crescimento é muito orgânico e, por isso, acredito ser sustentável. Ele não é baseado apenas em incentivos fiscais artificiais ou subsídios diretos do governo, como aconteceu em alguns países da Europa. Temos alguns subsídios no Brasil mas o crescimento é tracionado pelo investimento privado e pela percepção de valor do consumidor. No ano passado, enquanto o mercado total de veículos leves cresceu cerca de 2%, o segmento de eletrificados avançou 26%. Isso mostra que o consumidor brasileiro quer essa tecnologia. O ritmo é excelente e coloca o Brasil em uma posição de liderança na América Latina, atraindo olhares de matrizes globais que antes ignoravam nosso potencial para o carro elétrico e híbrido.

Por que a produção nacional de veículos eletrificado não avança com a mesma velocidade das vendas, em comparação com a avalanche de importações desses modelos, especialmente da China? Vamos produzir baterias de lítio no Brasil?

A produção nacional já começou e está ganhando corpo. Cerca de um terço dos eletrificados vendidos hoje já é feito no Brasil. Tivemos três fábricas de associa-



“O motor flex eletrificado é uma solução tipo jabuticaba maravilhosa que permite ao Brasil reduzir emissões rapidamente enquanto a rede de carregamento se expande.”

dos inauguradas no último ano e mais anúncios virão. O processo de localização de conteúdo não acontece da noite para o dia; exige homologação de fornecedores e planos de investimento. Sobre as baterias, que são o coração do veículo elétrico, sustento que o País terá produção nacional de células e baterias para automóveis até o fim do Programa Mover, em 2028. Já montamos sistemas de baterias para ônibus e caminhões em solo nacional, o próximo passo é a escala para os veículos leves.

A retomada da alíquota de importação de 35% para veículos híbridos e elétricos, em julho, incentiva a produção local?

Com o aumento da alíquota de importação o incentivo econômico para fabricar aqui se torna irresistível para quem quer ter volume. O cenário muda. Muitos fabricantes que estavam apenas testando o mercado com importados agora precisam decidir se querem ser figurantes ou protagonistas no Brasil. Das 29 empresas que estão na fila para entrar na ABVE muitas são fabricantes que buscam entender o ambiente regulatório para investir. Veremos a reabertura de fábricas que estavam ociosas e parcerias estratégicas,

principalmente de marcas chinesas com grupos locais. A isenção de imposto foi um estímulo inicial necessário. Agora, quem quiser vender no Brasil em grandes volumes terá que gerar empregos e tecnologia aqui dentro.

Segundo acompanhamento da ABVE a frota de modelos eletrificados no País já soma 670 mil unidades, o que representa 1,8% de todos os veículos vendidos nestes últimos catorze anos. Qual é a projeção para a frota e participação dos eletrificados até 2030?

Fechamos 2025 com cerca de 9% de participação de mercado. Nossa expectativa é que, até 2030, um em cada três veículos vendidos no Brasil seja eletrificado, ou seja, cerca 30% de participação. Isso significa a venda de algo próximo a 1 milhão de veículos por ano. É um salto ambicioso mas perfeitamente possível dada a velocidade com que os preços estão convergindo e a oferta está aumentando. Quanto à frota total levaríamos décadas para substituir os mais de 50 milhões de veículos em circulação, mas o importante é que a frota nova seja cada vez mais limpa. O impacto ambiental e econômico de 1 milhão de novos eletrificados entrando nas ruas todos os anos, a partir de 2030, será transformador para as nossas cidades.

Qual tecnologia de eletrificação será dominante no País a longo prazo?

A tendência é substituir modelos a combustão pelos híbridos flex. O Brasil tem essa vocação. No curto prazo os híbridos plug-in levam vantagem porque resolvem a ansiedade de autonomia: o motorista usa o modo elétrico no dia-a-



HIGH-TECH⁺ INDUSTRIAL FASTENERS



PRODUCTS

Bolts
Nuts
Washers
C-Parts
Wires



“Muitos associados vêm para a ABVE porque seu foco é a eletrificação e eles não se sentem representados por entidades que ainda precisam equilibrar interesses de tecnologias antigas. Não há um antagonismo direto com a Anfavea, mas a ABVE defende bandeiras que atraíram quem quer tornar viáveis os negócios da eletromobilidade no Brasil.”

-dia da cidade e o motor a combustão para viagens mais longas. Mas o carro elétrico puro, o BEV, também está se tornando uma escolha racional para frotistas e para quem tem onde carregar em casa, devido ao custo de manutenção baixíssimo e ao valor do quilômetro rodado, que é uma fração do custo da gasolina. Então teremos elétricos puros dominando as frotas urbanas e híbridos plug-in dominando o uso misto. O consumidor brasileiro é muito pragmático, vai escolher a tecnologia que melhor couber no seu bolso e na sua rotina.

Por que a ABVE tomou a decisão polêmica de retirar os híbridos leves [conhecidos pela sigla MHEV, de mild hybrids electric vehicles] das estatísticas oficiais de vendas de veículos eletrificados no Brasil?

Não foi uma decisão política, mas técnica. O híbrido leve de 12V ou 48V não tem tração elétrica própria. O motor elétrico ali serve apenas como um auxiliar para o motor a combustão em momentos específicos, como na partida ou em sistemas de bordo. Ele não oferece ao motorista a experiência de dirigir um

carro elétrico: o torque instantâneo, o silêncio total e a possibilidade de rodar sem queimar uma gota de combustível. Para nós eletromobilidade pressupõe propulsão elétrica. Queremos medir quem realmente está mudando a matriz de consumo de energia nas ruas.

Há muita crítica sobre os híbridos plug-in, alegando que os motoristas não os carregam e usam apenas o motor a combustão na maior parte do tempo, consumindo mais gasolina porque o carro é mais pesado, o que invalida seu benefício ambiental. Como o senhor avalia isso?

Essa crítica existe, principalmente na Europa, mas os dados mostram outra realidade no Brasil. Nossas pesquisas mostram que o brasileiro que investe em um carro plug-in está interessado na economia. Ele instala o carregador wallbox em casa e faz a recarga. Mas precisamos de educação contínua e a tecnologia híbrida plug-in é a ferramenta pedagógica ideal: ensina o motorista a ser um usuário de carro elétrico sem o trauma de ficar parado na estrada por falta de energia.



A infraestrutura de recarga é apontada como o maior gargalo para os carros plug-in. Os 21 mil carregadores instalados no Brasil atualmente são suficientes para atender a frota em circulação?

Atualmente temos 19,6 veículos para cada carregador público. O ideal seria algo próximo de dez por carregador. Isso significa que precisamos dobrar nossa infraestrutura para cerca de 42 mil pontos para atender a frota que já está nas ruas. Acredito que chegaremos a este índice, mas o desafio também é a qualidade. E aqui temos uma boa notícia: hoje 30% dos carregadores instalados já são rápidos, os DC. Outra questão é que a maioria dos carregadores está nos estados do Sudeste. Precisamos interiorizar essa rede. AABVE tem trabalhado com governos estaduais para incentivar corredores elétricos e isenções de impostos que facilitem a instalação.

Recentemente alguns dos maiores fabricantes do mundo – nenhum deles é chinês – reduziram ou cancelaram US\$ 60 bilhões em investimentos no desenvolvimento e na produção de carros elétricos. Como este movimento pode afetar o mercado global e o brasileiro?

“As pautas da ABVE para o futuro envolvem consolidar o Brasil como um polo produtor de veículos eletrificados e garantir que a infraestrutura acompanhe o ritmo das vendas.”

O que vemos é um ajuste de expectativas. Algumas regiões como a Europa estabeleceram metas muito rígidas para o fim do motor a combustão, o que gerou um entusiasmo artificial. AABVE sempre defendeu que a transição deve ser guiada pelo desejo do consumidor, não por canetadas proibitivas. Enquanto alguns grupos tradicionais ajustam seu ritmo novos players, especialmente asiáticos, estão acelerando. E o Brasil tem uma dinâmica única: matriz energética limpa e biocombustível como aliado. Aqui a eletrificação não é uma imposição ambiental, é uma oportunidade econômica.

O senhor encerra em abril seu atual mandato na presidência da ABVE. Quais foram as maiores conquistas e o que ainda falta fazer? Pretende seguir para um segundo mandato?

Assumi em 2023 para completar o mandato do Adalberto Maluf, que assumiu um importante cargo no Ministério do Meio Ambiente, e depois fui eleito para o meu primeiro mandato. Ver o mercado de eletrificados saltar para quase 10% de participação e acompanhar a abertura de fábricas no Brasil foram conquistas da ABVE. Mas ainda temos muito trabalho. Precisamos garantir que o Programa Mover seja implementado com foco real em inovação e que a reforma tributária não prejudique o carro elétrico. Neste ano em a entidade completa 20 anos estou me colocando à disposição dos associados para a reeleição. Quero dar sequência a este trabalho e ver o Brasil se tornar o hub de eletromobilidade do Hemisfério Sul. Temos o lítio, temos a energia limpa e temos a indústria. Só precisamos seguir acelerando no caminho certo. ■



A portaria que deve redesenhar os carros



Imagem criada por IA/Gemini

Publicadas em janeiro, novas regras completam o Programa Mover com créditos, débitos, deflatores e novos ciclos de medição de eficiência energética e emissões. O setor ainda está fazendo contas, mas tendências tecnológicas já estão traçadas.

Por Lúcia Camargo Nunes

Quando o MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, publicou, em 20 de janeiro, a portaria GM/MDIC 19, o documento não gerou o tipo de repercussão que costuma acompanhar os grandes anúncios do setor automotivo brasileiro. Não havia lançamentos correlatos, não havia cifras de investimento, não havia promessas de autonomia ou desempenho. Mas o com-

plexo e juridicamente rebuscado texto de 31 páginas é mais estruturante do que qualquer campanha publicitária, pois reúne os elementos que devem redesenhar a maior parte do portfólio de veículos leves à venda no País.

A portaria é um dos complementos regulatórios que faltavam ao Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, instituído pela Lei 14.902, de 27 de junho de

2024. O documento traz um conjunto de regras e fórmulas matemáticas para fabricantes e importadores de veículos leves cumprirem uma grande meta média de 11% de melhoria de eficiência energética de seus produtos, estabelecida por outro instrumento complementar ao Mover, o decreto 12 435, de 15 de abril de 2025.

Também estão na Portaria 19 as metodologias de verificação de eficiência energética, os créditos disponíveis para tecnologias que reduzem o consumo e os fatores aplicáveis a diferentes categorias de veículos. É, em essência, um manual técnico-operacional do Mover para cumprir e aferir objetivos de eficiência e emissões estabelecidos pelo programa.

Desta vez toda a frota de modelos de cada empresa deverá atender a meta média de 11% de melhoria imposta até 2028. O objetivo é considerado desafiador, dado que já houve avanços significativos desde 2012, com a exigência do Inovar-Auto do mínimo de 12% de melhoria até 2017, e de mais 11% no Rota 2030, finalizado em 2023. A nova meta e as formas de se chegar a ela provocarão grande impacto sobre o portfólio de produtos à venda no País, com adoção de tecnologias e uso mais intenso de eletrificação do powertrain.

Ricardo Roa, sócio da KPMG e especialista em regulação automotiva, que já desenvolveu calculadoras para programas anteriores como o Inovar-Auto e o Rota 2030, afirma que após a publicação da portaria todos ainda estão fazendo os cálculos: "Nitidamente é o engenheiro que se destaca, é ele que cria os complicômetros das equações". Milad Kalume Neto, consultor especializado da KLume, reforça que a portaria inaugura um nível de complexidade inédito para o setor.

CRÉDITOS E DÉBITOS

Nos programas anteriores a avaliação da eficiência energética dos veículos operava essencialmente pela concessão de créditos: benefícios adicionados ao cálculo quando o fabricante ou importador incorporava tecnologias que contribuíam para a redução do consumo. A Portaria



Fabio Rodrigues-Pozzobon/Agência Brasil

Governo lançou Programa Mover em 2024: dois anos para regulamentar metas de eficiência energética.

19 mantém esta lógica, mas introduz o outro lado da equação: os débitos. Eles funcionam como punições quando o desempenho energético de um modelo fica abaixo do exigido.

O cálculo de atendimento das metas opera em duas dimensões: por modelo de veículo, para fins de verificação individual, e por frota, para a apuração da meta do fabricante ou importador como conjunto. Isso significa que uma montadora com modelos de baixa eficiência em parte do portfólio pode compensar esse déficit com veículos eletrificados – mas apenas no cálculo agregado de frota. No nível do modelo cada veículo responde individualmente.

O ponto de partida para os cálculos, conta o consultor da Kalume, é a LCVM, sigla de Licença para Uso da Configuração de Veículo ou Motor. O primeiro levantamento é feito pelo próprio fabricante ou importador, com base nos valores disponíveis neste documento. Os resultados de consumo energético são declarados pelo Ibama. A empresa submete ao MDIC os cálculos com os valores atingidos, e o ministério valida e confronta os dados anualmente, com poder de auditoria.

Segundo **Kalume Neto**, caso existam divergências, valem os dados do órgão auditor, o que pode implicar alteração nos créditos e débitos tributários e risco de multa: "O tema compliance passa a ter relevância e não apenas ser tratado como marketing".



Divulgação/KPMG



Divulgação/KLume



Toyota Corolla Cross híbrido flex: tendência tecnológica brasileira mistura eletrificação com etanol.

DO TANQUE À RODA AO POÇO À RODA

Uma das mudanças mais estruturantes da portaria está na progressão dos ciclos de medição. Em 2025 e 2026 a referência é o ciclo do tanque à roda, que mede o consumo energético no uso do carro. A partir de 1º de novembro de 2027, até 2031, o sistema amplia o horizonte para o ciclo do poço à roda, que considera a cadeia energética desde a produção e distribuição do combustível até o deslocamento do veículo.

Essa transição introduz um novo coeficiente: o de eficiência energético-ambiental. Segundo Roa esse parâmetro ainda não está inteiramente definido no texto regulatório.

Kalume Neto aprofunda o ponto: o ciclo poço à roda amplia a responsabilidade da montadora para além do veículo em si, incorporando variáveis externas como a intensidade de carbono da matriz energética – elétrica, fóssil ou de biocombustíveis – que são ponderadas no cálculo regulatório: “Existirá, provavelmente, uma redução no espaço destinado a melhorias incrementais dos motores a combustão sem levar em consideração o processo como um todo”.

Dentre os riscos apontados pelo consultor estão o planejamento equivocado do portfólio de produtos, a dependência de parâmetros definidos por órgãos oficiais e a volatilidade regulatória.

Para a indústria essa mudança de lógica é mais do que técnica: ela redefine o que significa desenvolver um veículo eficiente.

Um motor à combustão otimizado apenas no âmbito do veículo, do tanque à roda, pode deixar de ser competitivo quando a régua se estender à cadeia energética completa, do poço à roda.

CRÉDITOS TECNOLÓGICOS

O Anexo III da Portaria 19 lista as tecnologias reconhecidas como promotoras de eficiência, para as quais são concedidos créditos predefinidos em megajoules.

Constam nesta categoria, por exemplo, sistema de desligamento do motor em marcha lenta start-stop, controle da grade frontal para redução de arrasto aerodinâmico, indicador de troca de marcha, o sistema de iluminação de alta eficiência com faróis e lanternas de led e diversas tecnologias dedicadas ao gerenciamento do ar-condicionado, como compressor variável, trocador de calor interno, condensadores e evaporadores eficientes e sistemas de recirculação automática.

A cada um destes sistemas incorporados aos seus veículos o fabricante ganha créditos, frações de megajoule por quilômetro, que são abatidos do resultado da medição convencional de consumo energético em dinamômetro.

A lógica por trás dessas tecnologias, diz Roa, é que elas geram impactos reais na eficiência que não são plenamente capturados pelos ciclos de homologação convencionais – o que o regulador denomina como tecnologias off-cycle. “Não é que elas sejam obrigatórias mas é recomendável para melhorar os índices de eficiência, pois elas têm um impacto substancial”.

Kalume Neto vai além: o que antes era considerado um diferencial tecnológico interessante passa a ser, na prática, um item necessário para atingir as metas regulatórias: “Isoladamente será pouco provável que um motor a combustão simples consiga atingir a meta [sem as tecnologias acessórias].”

A portaria também prevê créditos para tecnologias inovadoras. Nesses casos a montadora precisa apresentar solicitação de inclusão ao MDIC, acompanhada de relatório elaborado por entidade in-

dependente. Se aprovado o crédito vale retroativamente desde a data do pedido.

Kalume Neto observa que o teto de créditos por fabricante ou por veículo declarado na LCVI é de 0,0936 MJ/km. Segundo ele este limite é suficiente para estimular a adoção de um pacote representativo de soluções, mas o espaço para desenvolvimentos regionais ainda demanda justificativa técnica e financeira, além de aprovações que exigirão tempo.

A partir de 2028 estes créditos passam a sofrer reduções anuais. O fator em 2027 é 1, em 2028 cai para 0,95, em 2029 para 0,90, em 2030 para 0,85, em 2031 para 0,80 e a partir de 2032 se estabiliza em 0,75.

A lógica é que tecnologias que hoje representam avanços tendem a se tornar padrão de mercado com o tempo, reduzindo seu peso no cálculo à medida que esse amadurecimento ocorre. Roa resume: "Esse crédito vai perdendo um pouco do seu peso conforme o ano vai passando, para mensuração e melhoria das métricas".

ETANOL COMO VETOR REGULATÓRIO

Um tratamento específico foi reservado aos veículos com motorização flexfuel. A portaria prevê créditos adicionais para

modelos que, nos ensaios de homologação, apresentarem paridade energética da gasolina E22 com o etanol hidratado E100 igual ou superior a 1 – ou seja, motores que percorrem a mesma distância consumindo energia equivalente usando qualquer um dos dois combustíveis.

O crédito fixo predefinido para essa condição parte de 0,04 MJ/km no ano-base 2027, recua para 0,03 em 2028, para 0,02 em 2029, para 0,01 em 2030 e zera a partir de 2031. Além disso modelos com paridade superior a 1 podem obter crédito percentual adicional aplicado ao valor de consumo de homologação, limitado a 6%.

Kalume Neto interpreta essa estrutura como um sinal regulatório claro de que o governo não quer uma rota única de eletrificação pura: "O regulador brasileiro sinaliza que deseja explorar caminhos pelos quais o Brasil tenha vantagem competitiva em desenvolver biocombustíveis". O consultor pondera, no entanto, que a concentração exclusiva no etanol carrega riscos históricos, citando as crises de sazonalidade de safra registradas ao fim da década de 1980.

Roa aponta o principal ponto cego da estratégia: nenhuma regulação garante que o consumidor usará etanol. "Não



O presidente Lula autoriza aumento de mistura de etanol na gasolina e biodiesel no diesel: legislação estimula vantagem brasileira dos biocombustíveis.

Marcelo Camargo/Agência Brasil



José Cruz/Agência Brasil

Vantagem: veículos elétricos ganham créditos para ajudar empresas a cumprirem metas de eficiência energética de sua frota à venda.

adianta aumentar o flex e o consumidor focar na gasolina. Tem que haver uma mudança cultural".

O especialista também ressalta que há regiões no Brasil onde o etanol é mais caro, o que torna o comportamento do consumidor ainda mais imprevisível. A equação não é apenas tecnológica: é econômica e comportamental.

INCENTIVO QUE SE DESMONTA

Para incentivar a adoção de tecnologias de baixíssima emissão a portaria estabelece fatores de ponderação que multiplicam os emplacamentos na apuração da meta da frota de cada fabricante. Os veículos elétricos a bateria representam três a cada um em 2027, 2,5 em 2028, dois em 2029 e um a partir de 2030. Os veículos com célula de combustível a hidrogênio partem de quatro em 2027 e chegam a dois a partir de 2030. Para híbridos plug-in flex fuel com paridade energética igual ou superior a 1 o fator de multiplicação é dois em 2027 e um a partir de 2030. O benefício dos fatores de ponderação por fabricante ou importador é limitado a 0,033 MJ/km.

Kalume Neto interpreta a rápida deflação desses fatores como uma aposta do governo na maturidade tecnológica e de custos em poucos anos, uma expectativa que ele considera precipitada: "O governo pretende conceder uma ajuda na implementação de novas tecnologias, mas força uma rápida adoção, o que é um

erro. Em três ou quatro anos é muito pouco provável que as novidades tecnológicas conquistadas pela vantagem regulatória causem uma migração em massa".

Para veículos superesportivos de alto desempenho – definidos conforme critérios do decreto 12 435 – a portaria admite a aplicação de um fator de correção de 0,75 sobre o valor de consumo energético após os créditos de tecnologia.

Para modelos de alto desempenho com relação potência/peso acima de 160 esse fator pode ser reduzido a 0,55, desde que os emplacamentos anuais do fabricante não ultrapassem duzentas unidades dessa categoria. Kalume Neto entende que o regulador reconhece a importância desse segmento como vetor de inovação, mas o limite de volume impede que a regra se torne um atalho de conformidade.

DESAFIO: EQUILIBRAR PORTFÓLIO.

Na perspectiva das empresas Roa identifica o equilíbrio de portfólio como o maior desafio imposto pela Portaria 19. Não é apenas dominar fórmulas: trata-se de decidir quais modelos manter, quais adaptar e quais descontinuar em função do peso que cada um tem na equação de metas, sem abrir mão da receita que geram.

"O maior desafio para as montadoras é equilibrar seu portfólio de projetos para atender às novas métricas, considerando a receita gerada por modelos menos eficientes", avalia. A variável tempo agrava o problema: ciclos de desenvolvimento de veículos são longos e as metas já estão em vigor, e os fabricantes, endossa Roa, não conseguem mudar ou ajustar o portfólio tão rapidamente.

Adicionar tecnologias off-cycle ou pré-elegíveis melhora a pontuação de eficiência, mas também encarece o veículo – o que por sua vez afeta volume de vendas e, novamente, o desempenho no cálculo de frota. É uma equação com múltiplas variáveis interdependentes para ocupar muitas horas de trabalho de matemáticos.

Kalume Neto aponta que o sistema de auditoria intensifica esse risco: o MDIC ou uma entidade credenciada pode coletar

LOTE 3

(R\$ 2.300,00)

COMPRE AQUI

CONGRESSO AUTODATA MEGATENDÊNCIAS 2026

06 de ABRIL | Evento Presencial

AGENDA DE EVENTOS

**22
de JUN**

SEMINÁRIO

Revisão das perspectivas 2026

R\$1.658,00 | Evento Presencial

**25
de AGO**

FÓRUM

Perspectivas Veículos Comerciais

Gratuito | Evento Online

**22/23
de SET**

CONGRESSO

Negócios do Setor Automotivo Latino-Americano

Gratuito | Evento Online

**20
de OUT**

SEMINÁRIO

Brasil eletrificação e descarbonização 2026

Gratuito | Evento Online

**16
de NOV**

CONGRESSO

Perspectivas e Tendências 2027

R\$2.300,00 | Evento Presencial



amostras de lotes a qualquer momento, com custos pagos pelo fabricante auditado. Em caso de divergência nos dados declarados e os auditados, prevalecem os do órgão, com consequências diretas sobre créditos, débitos e exposição a multas.

A chegada das montadoras da China no Brasil muda parte dessa equação. Elas operam com ciclos de lançamento mais curtos e maior capacidade de adaptação de portfólio em menor tempo. Roa aponta: "As chinesas são rápidas em lançar".

Para as fabricantes tradicionais a janela para reorganizar o mix é mais estreita, o que tende a antecipar decisões de eletrificação já presentes nos planos de médio prazo.

A regulação quanto à origem – nacional ou importada – é tratada de forma análoga, mas Kalume Neto aponta que as exigências de homologação pelo Ibama e a necessidade de lastro em engenharia local tendem a favorecer quem já tem processos estabelecidos no País.

TENDÊNCIAS TECNOLÓGICAS

A leitura do conjunto regulatório – créditos, deflatores, fatores de ponderação e transição de ciclos – permite antecipar as tendências que definirão o portfólio automotivo brasileiro nos próximos anos. Roa é direto: "O nosso mercado será muito

voltado ao híbrido e cada vez mais em busca do híbrido flex". Ele lembra que até os fabricantes que entraram no Brasil com híbridos a gasolina estão acelerando a adaptação para incluir motorização bi-combustível nos seus produtos, de modo a capturar os créditos previstos na portaria e se adequar à legislação.

O especialista descreve o processo como "gradativo mas acelerado" – gradativo porque a velocidade física de adaptação de portfólio tem limites técnicos e financeiros, e acelerado porque a pressão regulatória e a competição de mercado não permitem espera.

Kalume Neto complementa com uma perspectiva de engenharia: o que antes era um diferencial de série – alternadores inteligentes, sistemas de gestão térmica, iluminação led de alta eficiência, grades frontais ativas – passa a ser praticamente obrigatório para que um veículo contribua positivamente na equação de metas do fabricante.

A portaria não impõe esses itens diretamente mas cria incentivos financeiros suficientemente expressivos para torná-los parte do padrão de desenvolvimento. No longo prazo a migração para o ciclo poço à roda deverá reduzir ainda mais o espaço para otimizações de motores a combustão desvinculadas da cadeia energética mais ampla. Isto favorecerá a

Livre escolha de gasolina ou etanol: créditos a veículos flex não garantem abastecimento com biocombustível.





Sprinter ganha impulso com câmbio automático e produção terceirizada na Argentina



Mercedes-Benz Cars & Vans projeta crescimento das vendas de seu utilitário com o lançamento de novas versões automáticas, enquanto Grupo Prestige acelera ritmo de produção da fábrica de Virrey del Pino

Por Pedro Kutney, de Buenos Aires, Argentina

Com dois movimentos coordenados a Mercedes-Benz Cars & Vans espera retomar crescimento e protagonismo nos mercados sul-americanos de veículos comerciais leves. O primeiro passo nesse sentido foi a venda para o Grupo Prestige Auto, em junho de 2025, das operações industriais da fábrica de Virrey del Pino, na Argentina, que está acelerando a produção da Sprinter. O segundo impulso foi dado agora com o lançamento de versões da van com câmbio automático, que quase dobra a oferta do portfólio e amplia as projeções de vendas.

A inclusão da caixa automática de nove marchas 9G-Tronic – produzida pela própria fabricante na Alemanha desde 2013, primeiro para equipar um carro, o sedã E 350 – acrescenta mais 26 opções à já extensa linha da Sprinter, que se somam às 27 versões com caixa manual já existentes, totalizando agora uma oferta de 53 diferentes vans para transporte de passageiros e de carga, em três variações de PBT, peso bruto total, de 3,5, 4 e 5 toneladas.

Em fevereiro começaram a ser embarcadas da Argentina para o Brasil as primeiras Sprinter automáticas produzidas no Centro Industrial Juan Manuel Fangio.

O Brasil é o primeiro país sul-americano a receber a Sprinter 9G-Tronic porque é o maior mercado sul-americano da van, que consome mais de 60% da produção argentina. Também é o mercado onde o uso de transmissão automática em veículos comerciais leves está sendo mais valorizado e a adoção avança mais rápido. O primeiro lote chegou no fim de fevereiro para ser distribuído às 156 concessionárias que vendem o modelo no País.

MAIS TARDE, NO MOMENTO CERTO

Ronald Koning, presidente da Mercedes-Benz Cars & Vans no Brasil, aponta que a nova opção de caixa automática é uma tendência de mercado para este segmento, pois já domina a grande maioria das vendas da Sprinter em países da Europa e também nos Estados Unidos e no Canadá. Há tempos os clientes brasileiros também pediam versões automáticas.



Alavanca do câmbio automático da Sprinter: nove marchas com trocas suaves, mais conforto e redução de custos operacionais.

Prestes a completar trinta anos no mercado brasileiro a Sprinter produzida na Argentina esteve dentre as primeiras vans a diesel a desembarcar no Brasil, mas a opção automática, já vendida há cinco anos na Europa e América do Norte, tardou mais a dar as caras na América do Sul, pois o preço era impeditivo para a maioria dos frotistas e motoristas autônomos que usam a van.

Isto responde por que a Mercedes-Benz somente agora decidiu introduzir a Sprinter automática nos mercados sul-americanos. Hoje os ganhos de escala produtiva e a redução de impostos de importação sobre componentes sem produção equivalente na região ajustaram os custos para baixo e permitiram uma oferta de preço razoável para o modelo automático, que, em média, é apenas 5% mais caro do que a versão equivalente com caixa manual de seis marchas.

"As condições de mercado mudaram ao longo do tempo e o momento certo de lançar a Sprinter automática foi agora", avalia Koning. Ele aponta que "no fim das contas a Sprinter automática pode até ser mais barata" quando são levadas em conta as vantagens trazidas, com redução de custos operacionais.

Os preços da Sprinter 9G-Tronic começam em R\$ 274,3 mil – caso da opção 317 chassi-cabine para instalação de carrocerias de carga – e vão a até R\$ 500 mil – o modelo 517 para passageiros.



Divulgação/Prestige Auto

Linha de produção da Sprinter na Argentina: sob nova direção e em expansão acelerada.

Todas as versões da van são equipadas com o mesmo motor turbodiesel de 170 cv.

VANTAGENS OPERACIONAIS

Embora ainda não tenha números de redução de custo total de propriedade – o que deve acontecer nos primeiros seis meses de experiência real de uso da van sob as condições brasileiras – a aposta da Mercedes-Benz é que muito cedo os clientes perceberão as vantagens operacionais do modelo automático.

Aline Rapasse, diretora de produto vans da empresa, observou que a primeira percepção de vantagem será no consumo: “O câmbio automático faz as trocas de marchas na rotação certa, mantém o giro do motor mais baixo, o que tira o fator humano dessa variante, pois cada motorista tem uma maneira diferente de conduzir

o veículo e isto pode provocar grandes variações de consumo”.

A executiva acrescentou que este fator, inclusive, deve reduzir o custo de treinamento que transportadores têm com seus motoristas, pois o câmbio automático torna a direção da Sprinter G9-Tronic mais fácil e homogênea: “Também garante mais conforto no trânsito, já que a Sprinter é um veículo de ambiente urbano. Com menos esforço físico e condução mais fluida o motorista fica mais atento e produtivo”.

Por experiência nos mercados onde a Sprinter G9-Tronic já é vendida Aline Rapasse afirmou que os custos de manutenção das versões automáticas também são menores, o que reduz o TCO, o custo total de propriedade: “A transmissão automática com conversor de torque tem menos desgaste, não há gastos com trocas de embreagem, por exemplo”.

Ela acrescentou que, pelo maior conforto que traz, a transmissão automática deverá ser um item ainda mais valorizado nas versões para o transporte de passageiros, que representa cerca de metade das vendas de vans no País.

Com o câmbio automático a condução da Sprinter ficou mais simples e confortável, uma experiência parecida com a de dirigir um automóvel. E assim como nos carros automáticos a Sprinter G9-Tronic também traz confortos como apoio de braço, controle manual de trocas de marcha nas borboletas atrás do volante e função Hold – que mantém os freios do veículo acionados nas paradas do trânsito mesmo se o motorista tirar o pé do pedal.

As versões automáticas da Sprinter mantêm os mesmos dois anos de garantia, sem limite de quilometragem. Os intervalos de manutenção, que podem ser executados em 170 pontos de atendimento no País, também são iguais aos modelos manuais: 30 mil quilômetros para a Sprinter 317 e 20 mil quilômetros para as 417 e 517.

RETOMADA DE DESEMPENHO

Com a oferta de redução de custos de operação e preços considerados competitivos a Mercedes-Benz projeta que de

30% a 35% das vendas da Sprinter no Brasil, já neste primeiro ano de oferta, serão de versões automáticas.

Nas contas de Koning a oferta do câmbio automático deve acrescentar – e não substituir – vendas para a van: "A Sprinter é um veículo versátil com as mais variadas versões de carga e passageiros que atendem a diversos setores da economia. Com a opção automática ampliaremos ainda mais nossa penetração. Deveremos conquistar mais clientes porque temos uma oferta competitiva de preço e o uso de transmissão automática está crescendo rápido neste segmento no Brasil. Vamos aproveitar esta oportunidade e crescer junto."

O segmento de vans grandes está em crescimento no Brasil, avançou 15% no ano passado, de 34,1 mil emplacamentos em 2024 para 39,2 mil. A expectativa é de novo avanço este ano, cerca de 6%, para 41,7 mil. Neste cenário, até o momento, só a Ford, com a Transit, e agora a Mercedes-Benz oferecem versões com câmbio automático.

Com isto a marca alemã pretende retomar o crescimento das vendas da Sprinter no mercado brasileiro, que tiveram desempenho oposto do segmento de vans grandes em 2025, caíram 17,5% sobre 2024, para 8 mil unidades, reduzindo sua parti-

cipação na categoria de 28% para 20% de um ano para outro.

A retração ocorreu, principalmente, por causa de ajustes na operação da Argentina, que foi vendida ao Grupo Prestige Auto no meio do ano passado e só depois disto os investimentos produtivos foram retomado – o que faz Koning, como maior cliente da planta, projetar aumento de vendas da Sprinter, no Brasil, para além das 10 mil unidades.

"Temos uma boa e muito próxima relação com a Prestige, que tem capacidade de nos abastecer e atende todos os nossos pedidos", afirmou o executivo. Por ser um veículo produzido no Mercosul, com índice mínimo obrigatório de localização produtiva de 60%, a Sprinter entra no mercado brasileiro sem pagar imposto de importação, o que faz da van o modelo mais vendido da Mercedes-Benz Cars & Vans no Brasil, respondendo atualmente por cerca da metade das vendas, com tendência de aumentar esta participação.

PRODUÇÃO QUASE DOBRADA

Pouco mais de seis meses após assumir o controle da fábrica de Virrey del Pino o Grupo Prestige Auto já quase dobrou o ritmo de produção da Sprinter de 54 para noventa unidades por dia. Com o incremento de produtividade e a introdução de

Daniel Herrero (esquerda) e Ronald Koning: parceria produtiva da Mercedes-Benz Cars & Vans na Argentina.



Pedro Kufner/AutoData



mais versões com câmbio automático da Sprinter a intenção é terminar 2026 perto das 20 mil unidades produzidas, um salto de 43% sobre as 14 mil montadas em 2025.

O novo operador investiu US\$ 100 milhões em melhorias nas linhas de produção, principalmente em novos processos de pintura, e mais duzentos operários foram contratados, somando agora um quadro de 2 mil empregados que trabalham em dois turnos.

"Nossa intenção nos próximos anos é ir além, ocupar totalmente a capacidade de 30 mil unidades/ano e expandir a fábrica com a possível introdução de mais modelos", assinala Daniel Herrero, experiente executivo da indústria automotiva argentina escolhido pelo empresário Pablo Peralta para ser o presidente e sócio da Prestige Auto, que em junho de 2025 assumiu o controle da planta industrial e das operações comerciais da Mercedes-Benz Cars & Vans na Argentina, após vencer licitação aberta pela fabricante.

Pelo acordo a Prestige Auto adquiriu a fábrica de Virrey del Pino com todos os equipamentos e foi licenciada para produzir veículos da fabricante alemã seguindo os mesmos padrões produtivos e de qualidade. A empresa argentina é responsável pela engenharia de manufatura e a representação comercial de carros e vans a marca no país, enquanto a engenharia de produto segue sob responsabilidade da Mercedes-Benz Cars & Vans.

Herrero admitiu que "após consolidar a produção da Sprinter em níveis mais altos estudaremos a possibilidade de fazer outros modelos Mercedes-Benz aqui". Uma das possibilidades já aventadas é voltar a produzir na Argentina as vans médias da linha Vito, que foram fabricadas na unidade de 2015 a 2019.

NOVO CICLO

Com a decisão do Grupo Daimler de separar, a partir de 2021, a divisão de carros e vans e a de caminhões e ônibus, as duas empresas tornaram-se independentes e separaram completamente suas operações. No caso da Argentina toda a produção de caminhões foi transferida, este ano, para uma nova linha construída em Zárate, enquanto a fábrica de Virrey del Pino, que antes estava ligada à divisão de veículos pesados, ficou só com a Sprinter e foi vendida à Prestige Auto.

A decisão foi tomada em função de a Mercedes-Benz sempre ter focado sua atuação industrial no Brasil e na Argentina na produção de veículos comerciais. Após a separação a Mercedes-Benz Cars & Vans ficou sem uma equipe de engenharia de manufatura, que segue abrigada na Mercedes-Benz do Brasil, produzindo caminhões e ônibus. Assim vender a operação argentina foi a fórmula encontrada para uma transição mais rápida e eficiente.

Daniel Herrero, que trabalhou na Toyota por mais de 25 anos e se aposentou como presidente da empresa na Argentina, também foi presidente da Adefa, a associação dos fabricantes de veículos no país, na gestão 2020-2021. Aos 66 anos o executivo pensava que desaceleraria e dedicaria mais atenção à sua paixão pelas corridas.

Mas ele não resistiu ao novo desafio de conduzir a reestruturação da histórica relação que a marca Mercedes-Benz tem com o país, onde construiu sua primeira fábrica fora da Alemanha, em 1951, que foi batizada Centro Industrial Juan Manuel Fangio em homenagem ao argentino cinco vezes campeão de Fórmula 1, duas delas correndo pela equipe Mercedes-Benz. ■



*MOLDANDO O FUTURO
DA MOBILIDADE*

*Tecnologia e precisão
em cada detalhe*



Certificações que reforçam nossos
padrões de excelência.

www.whbbrasil.com.br



Tiggo 5x renovado para mais que dobrar vendas

Com melhorias de design, mais tecnologia embarcada e preços agressivos Caoa Chery dá vida nova ao seu SUV mais barato, que em pouco mais de uma semana vendeu quase o mesmo volume de 2025 inteiro

Por Soraia Abreu Pedrozo

Ao lançar versão remodelada do Tiggo 5x a Caoa Chery lançou mão de estratégia agressiva de preços promocionais, com a intenção declarada de dobrar ou até triplicar as vendas de seu SUV mais barato e tomar terreno de ampla lista de concorrentes como Volkswagen T-Cross e Nivus, Chevrolet Tracker, Fiat Fastback, Jeep Renegade, Nissan Kicks e Hyundai Creta.

No lançamento, por apenas alguns dias até o fim de fevereiro, o Tiggo 5x Sport, a versão de entrada do modelo, foi colocado à venda por R\$ 119 mil 990, e a Pro, topo de linha, por R\$ 132 mil 990. Em março os valores subiram respectivamente para R\$ 124 mil 990 e R\$ 144 mil 990 e, nos meses seguintes, está programado sensível reajuste para R\$ 132 mil 990 [Sport] e R\$ 154 mil 990 [Pro].

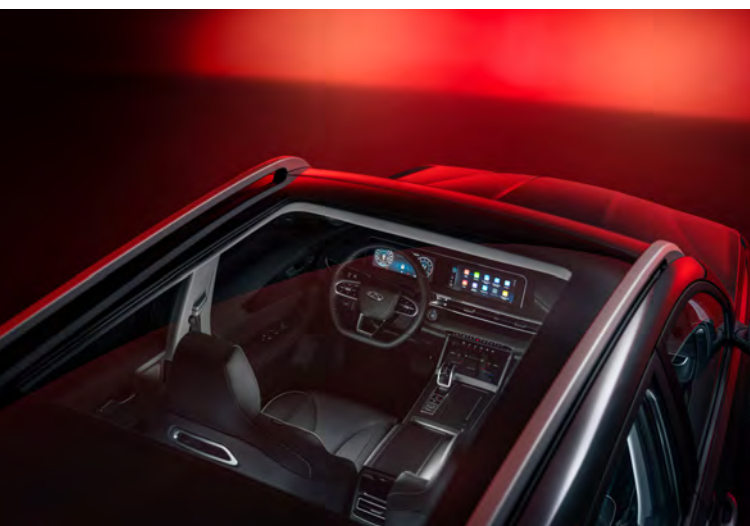


A estratégia foi mais que bem-sucedida, pois causou uma corrida de interessados às concessionárias bastante acima das expectativas da própria Caoa Chery: a empresa esperava vender perto de 5 mil Tiggo 5x em cinco dias, mas informou ter vendido mais de 12 mil. O volume já era próximo do total comercializado no ano passado inteiro, quando foram emplacadas 13,7 mil unidades do modelo, em queda de 32% sobre os 20,2 mil vendidos em 2024, segundo dados do Renavam consolidados pela Fenabrave.

RETOMADA DE PROTAGONISMO

O diretor de marketing da Caoa Chery, Jan Telecki, ponderou que a base de comparação anual das vendas do Tiggo 5x é fraca por causa da eliminação gradual da versão antiga do SUV, que ganhou nova roupagem somente este ano.

Assim o executivo arrisca que, com a renovação e preços muito competitivos para a categoria, as vendas do modelo este ano deverão ficar acima do resultado de 2024, dobrando ou até triplicando o volume de 2025 – como já começaram a



indicar os números da primeira semana de demanda pelo carro nas concessionárias.

"Temos a expectativa de que o Tiggo 5x volte a ser um protagonista no nosso portfólio", afirmou Telecki. "Em 2025 o Tiggo 7 foi o grande impulsionador das vendas [com 38,4 mil emplacamento], mas queremos equilibrar este jogo para que ambos sejam molas propulsoras, com quantidades semelhantes de comercialização. São dois carros que estão em segmentos de R\$ 120 mil a R\$ 180 mil, de alta demanda no mercado brasileiro, e que em 2026 deverá ter um crescimento ainda maior em comparação com os outros anos."

Dentro do portfólio de modelos Chery montados pela Caoa em sua fábrica de Anápolis, GO, espera-se que o Tiggo 5X represente em torno de 40% a 45% das vendas, porcentual parecido com o do Tiggo 7. O restante, de 10% a 20% da produção, seria do SUV de grande porte Tiggo 8.

Em 2025 a marca beliscou participação de 2,8% nas vendas totais do mercado de automóveis e comerciais leves, terminando o ano em décimo-primeiro lugar no ranking, com 71,4 mil emplacamentos dos três modelos. Telecki projeta que, com produtos renovados e mais acessíveis no portfólio, a tendência é aumentar a fatia este ano, mas não arriscou uma estimativa de quanto.

Em outra ação para atrair mais clientes a garantia do 5x, assim como para toda a linha Tiggo 2026/2027, foi ampliada

de cinco para sete anos, ou até 150 mil quilômetros.

MUDANÇAS IMPRIMEM AR PREMIUM

As mudanças no Tiggo 5x 2026, principalmente pela adoção de nova assinatura luminosa com lanternas e faróis de LED, conferem mais sofisticação ao design do SUV. Ao mesmo tempo foi ampliada a oferta de tecnologia e sistemas de segurança, como o sétimo airbag, EPB, freio de estacionamento eletrônico, painel digital integrado de 20,5 polegadas, espelhamento sem fio de smartphones e carregador rápido por indução.

Telecki ressaltou que as principais mudanças buscaram agregar ao SUV o que o cliente mais estava procurando, principalmente mais tecnologia e segurança.

O motor continua o mesmo 1.5 TCI turbobox de 150 cv, acoplado a transmissão CVT de nove marchas simuladas, mas uma nova calibração aumentou o torque para 22,8kgmf, o que deixou o Tiggo 5x mais rápido nas acelerações.

Em test drive realizado em trajeto da Rodovia Fernão Dias o SUV na versão Pro mostrou-se bastante estável, mesmo com a pista molhada, e com respostas rápidas na aceleração – foi de zero a 100 km/h em pouco menos de 10 segundos. Apesar de trechos de forte chuva o isolamento acústico provou sua eficácia.

No interior os revestimentos em couro preto de painel, portas e bancos conferem um ar premium ao Tiggo 5x, que é reforçado pela alavanca de câmbio eletrônica e o freio de estacionamento automático. A cabine fica mais iluminada com o amplo teto panorâmico, estendido até os assentos traseiros – item exclusivo para o mercado brasileiro, presente somente na versão Pro, topo de gama.

A versão Pro também tem o pacote ADAS 2.0 Max Drive, de sistemas de assistência ao motorista, que inclui alerta de colisão frontal, assistente e alerta de permanência em faixa, câmeras de visão panorâmica 360° em alta definição, monitoramento de ponto cego e piloto automático adaptativo ACC.





O painel digital de 20,5 polegadas, que integra o quadro de instrumentos e a tela do sistema multimídia, é bonito e facilita ao condutor acompanhar o caminho sem ter de desviar o olhar. A condução torna-se ainda mais confortável pelo fato de o banco do motorista, com design esportivo, ter seis ajustes com acionamento elétrico e quatro posições para a lombar herdadas do Tiggo 8.

Por fora do veículo destaque para a nova grade frontal tridimensional, inspirada na joalheria italiana Buccellati Design, e os faróis e DRL de LED. As rodas 18" reforçam a intenção do banho de loja para

conferir um ar premium ao modelo. Na traseira as lanternas de LED interligadas por barra iluminada ampliam a percepção de largura e sofisticação.

HÍBRIDO A CAMINHO

O diretor de marketing Jan Telecki confirmou que o SUV de entrada da Caoa Chery terá uma versão híbrida fechada, com bateria recarregada exclusivamente pelo motor a combustão, que poderá ser flex, bicomcombustível etanol-gasolina: "Planejamos que o Tiggo 5x tenha uma versão HEV. Estamos fazendo testes para definir qual a melhor forma de chegar no mercado".

Hoje os híbridos do portfólio Caoa Chery são importados da China. Segundo o executivo em uma eventual nacionalização os eletrificados serão montados também na linha de Anápolis.

NOVA MARCA E MAIS INVESTIMENTO

Em 2025 a Caoa Chery concluiu na fábrica investimento de R\$ 3 bilhões, iniciado em 2023, para modernizar e expandir sua capacidade produtiva em 150%. A Dürr, por exemplo, acabou de concluir a primeira etapa da modernização da cabine de pintura da fábrica, dobrando sua capacidade e o uso de robótica.

E agora, segundo Telecki, a unidade prepara-se para anunciar novo ciclo de investimento que incluirá a produção de uma segunda marca em Anápolis, da também chinesa Changan. A parceria com a empresa, hoje uma das quatro maiores fabricantes de veículos da China, foi anunciada durante o Salão do Automóvel de São Paulo, em novembro passado, com apresentação de modelos Avatr, marca de luxo da Changan.

A nova injeção de recursos, diz o executivo, inclui a acomodação da nova parceira na fábrica goiana, modernização da planta e melhorias no centro de distribuição, na logística e em pontos de venda. "Estamos ajustando a fábrica para acomodar as duas marcas. O plano é, no terceiro ou quarto trimestre, introduzir os produtos Changan", adiantou Telecki. "Já temos algumas peças chegando." ■

Fotos Divulgação/Toyota

Yaris Cross é
considerado pilar central
do plano de investimento
de R\$ 11,5 bilhões da
Toyota no Brasil

YARIS CROSS

é parte do investimento de

R\$11,5Bi

até 2030

Reter, conquistar e reconquistar

Novo SUV compacto expande os horizontes da Toyota no Brasil para manter e atrair novos clientes, ou trazê-los de volta à marca. Por isto o modelo é considerado pilar central e primeiro resultado do maior plano de investimento já anunciado pela fabricante no País, de R\$ 11,5 bilhões até 2030.

Por Pedro Kutney

Expandir horizontes e aumentar participação de mercado, com a retenção, conquista e reconquista de clientes. Em resumo esta é a missão do Yaris Cross no contexto do plano estratégico da Toyota para o Brasil e a América Latina. Por isto o novo SUV compacto, lançado no início de março primeiro para os brasileiros, é considerado pela companhia como "pilar central do ciclo de investimento de R\$ 11,5 bilhões" anunciado para desenvolvimento de produtos e ampliação de instalações da fabricante no País até 2030.

Como resumiu Evandro Maggio, presidente da Toyota do Brasil, ainda na primei-

ra apresentação do modelo, em novembro do ano passado, "o Yaris Cross é um passo importante de nossa história no País que em 2026 completa 70 anos".

Ele justificou: "O modelo será a porta de entrada para clientes que querem um Toyota híbrido. Ele é o primeiro híbrido flex [pleno] lançado na categoria [de SUVs compactos]. Nosso sucesso com esta tecnologia no mercado brasileiro evolui ano a ano, com mais de 100 mil Corolla sedã [lançado em 2019] e Corolla Cross [de 2021] já vendidos. E foi este sucesso que justifica o investimento de R\$ 11,5 bilhões que estamos fazendo para aumentar a fábrica [de



Evandro Maggio durante a apresentação do Yaris Cross: "Passo importante de nossa história de 70 anos no Brasil".



Sorocaba, SPI e lançar dois novos híbridos, sendo o primeiro deles o Yaris Cross" – o segundo modelo deste ciclo, ainda não confirmado pela empresa, deverá ser uma picape média-compacta monobloco, do mesmo segmento da Fiat Toro.

O COMEÇO

O plano para produzir o Yaris Cross no Brasil começou a ser traçado logo após a pandemia e o lançamento de seu irmão maior, em 2021, o Corolla Cross, primeiro utilitário esportivo da Toyota produzido em Sorocaba. Até então a Toyota se ressentia por não ter um SUV em seu portfólio de produtos nacionais e perdia terreno para concorrentes na categoria que já se pronunciava como a de maior crescimento e dominância no mercado brasileiro.

Contudo o Corolla Cross, produzido sobre a plataforma TNGA, Toyota New Global Architecture, tem porte médio e preço mais elevado. Assim a Toyota também ficou de fora do subsegmento de SUVs compactos, de crescimento ainda maior. O problema era que a fabricante ainda estava desenvolvendo o produto que seria ideal para o Brasil e América Latina, a ser construído sobre a plataforma DNGA, Daihatsu New Global Architecture, mais simples e compacta, utilizada pelos carros da marca de baixo custo da fabricante, destinada a ampliar a presença em mercados emergentes – leia-se mais pobres.

Este carro era justamente o Yaris Cross, que apesar de ter o mesmo nome de outro compacto vendido pela Toyota na Europa, tem arquitetura diferente, que deu origem a um SUV compacto mais espaçoso. Inicialmente o modelo começou a ser fabricado, em 2023, na Indonésia, mirando mercados do Sudeste Asiático.

"Quando tomamos a decisão de trazer a carroceria de um B-SUV para o Brasil este projeto ainda estava em andamento no mundo. Este modelo não existia, ele estava sendo desenvolvido, por isto demorou um pouco mais a chegar por aqui", afirmou Rogério Sasaki, gerente de planejamento de produto da Toyota América Latina e Caribe. "Então pedimos para produzir o modelo aqui para expandir nossa participação neste segmento, que desde 2012 já sinalizava crescimento muito rápido no mercado brasileiro. Agora, com o Yaris Cross, temos a oferta de uma linha completa de SUVs no País."

Sasaki avalia que o Yaris Cross "encaixa bem" na linha de produtos da Toyota no Brasil porque até então não havia nenhum outro veículo parecido da marca: "O foco deste produto é reter e reconquistar, porque na porta de entrada da marca nós só tínhamos um SUV médio para oferecer, o Corolla Cross, e perdemos clientes para concorrentes que lançaram os muitos SUVs compactos. Hoje este cliente tem a opção de comprar o carro da moda, um B-SUV, da Toyota. Este é um segmento que cresce muito rápido, a cada ano surgem dois ou três novos modelos, as mudanças nessa fatia do mercado são muito rápidas. Então a gente tem de correr também, mas é preciso posicionar o produto não só com relação à concorrência mas, também, dentro da faixa de preços que faça sentido com relação aos nossos outros produtos".

DESENVOLVIMENTO

Antes mesmo do início da produção do SUV compacto em Karawang, Java Ocidental, o carro começou a ser adaptado para ser produzido também no Brasil. Em comunicado institucional a em-

presa garante que o modelo fabricado em Sorocaba não é simplesmente uma adaptação de um projeto pronto: "Houve processo de engenharia e ajustes para atender às preferências dos consumidores da região, como a configuração do veículo com maior foco em espaço interno e versatilidade, atributos que identificamos como decisivos para os clientes brasileiros e latino-americanos, o que demonstra como o desenvolvimento do Yaris Cross incorporou contribuições importantes da operação brasileira".

É impossível notar a olho nu estas intervenções da engenharia brasileira propagadas pela empresa, pois o Yaris Cross produzido no Brasil tem a mesma aparência e as mesmas dimensões do que é fabricado na Indonésia, mas é fato que o maior desafio do desenvolvimento local foi para introduzir a motorização flex no modelo, tanto na versão híbrida como na que usa unicamente o motor a combustão 1.5 com injeção direta, que no País pode rodar etanol hidratado E100 e/ou gasolina E30, misturada com 30% do biocombustível de cana ou de milho, algo que só acontece no Brasil e só poderia ser desenvolvido aqui.

Tanto Corolla Cross como Yaris Cross são produtos destinados a mercados emergentes, com os quais a Toyota amplia sua presença global e pode replicar, mesmo em produtos menos sofisticados, sua estratégia de eletrificação por meio da aplicação de múltiplas tecnologias. No caso brasileiro a escolha prioritária é pelo sistema híbrido flex, que alia a ajuda da propulsão elétrica com o biocombustível quase neutro em emissões, o que reduz sensivelmente a pegada de carbono do veículo.

Segundo a Toyota "o Yaris Cross materializa o nosso compromisso com a descarbonização e, ao mesmo tempo, com o fortalecimento da indústria automotiva nacional, ao trazer ao País novas tecnologias, ampliar a eletrificação e desenvolver a cadeia produtiva local". A fabricante esconde qual é o percentual de nacionalização do seu novo SUV, talvez porque



não seja muito grande. Embora o motor a combustão seja produzido no Brasil a parte elétrica do sistema híbrido continua sendo importada, apesar das promessas de nacionalização.

PAPEL ESTRATÉGICO

Como modelo Toyota mais barato à venda no Brasil o Yaris Cross tem papel estratégico de ampliar as vendas e a participação de mercado da marca na categoria de B-SUVs, a que mais rápido cresce, assim como ampliar o acesso a um veículo mais econômico equipado com tecnologia de propulsão eletrificada, embora as versões híbridas do modelo tenham sido lançadas com preços elevados, a partir de quase R\$ 180 mil.

"Quando falamos em ampliar o acesso à tecnologia híbrida, não se trata de entrar em uma competição de preços que possa comprometer atributos fundamentais", justifica a Toyota, "como qualidade, segurança e confiabilidade."

O Yaris Cross também terá papel relevante na estratégia de exportações da Toyota a partir do Brasil. Inicialmente, logo após o abastecimento do mercado brasileiro, neste ano o SUV será exportado para Argentina, Equador e Uruguai. Neste primeiro ano está prevista a produção de 65 mil unidades, 50 mil ficam no Brasil e 15 mil vão para os três países já confirmados. Mas o plano é que o alcance do novo mo-

delo seja tão grande quanto o de seu irmão maior, o Corolla Cross, que segue para 21 mercados da América Latina e Caribe.

O CONTRATEMPO

Antes que o plano de lançamento do Yaris Cross no Brasil pudesse ser completado um literal contratempo turvou o horizonte. Estava tudo pronto, com produção iniciada e vendas previstas para serem abertas em outubro de 2025, mas menos de um mês antes, em 22 de setembro, uma novidade dos imprevisíveis tempos atuais, denominada microexplosão climática, desabou com força macro sobre a fábrica de motores da Toyota em Porto Feliz, SP, destruindo completamente a unidade e paralisando, por falta de motores, as linhas de produção de veículos em Indaiatuba e Sorocaba, também localizadas no Interior Paulista.

A catástrofe climática, fora de qualquer previsão do tempo, arrancou o teto da fábrica e causou danos estruturais irreparáveis. O saldo do desastre, que felizmente só contabiliza prejuízos materiais, será a reconstrução completa da unidade, que só voltará a produzir plenamente no início de 2028.

A resposta ao imprevisto foi de notável resiliência japonesa. Menos de um mês após o desastre a Toyota começou a produzir motores em unidades no Exterior para enviá-los ao Brasil, o que possibi-

litou a retomada parcial da produção do Corolla Cross em Sorocaba já no início de novembro, cerca de quarenta dias após o desastre.

Mas o motor 1.5 flex a ser usado no Yaris Cross tem cabeçote diferente, não era produzido em nenhum outro local no mundo, e o lançamento do carro teve de ser adiado por tempo suficiente para a realização de uma verdadeira operação de guerra até a retomada da produção do novo SUV.

As máquinas precisaram ser retiradas da fábrica destruída de Porto Feliz e algumas delas foram temporariamente enviadas para a planta da Indonésia. Alguns fornecedores também começaram a enviar peças para lá. Assim a unidade começou a produzir motores completos e componentes para abastecer a subsidiária brasileira.

Atualmente estão sendo importados da Indonésia temporariamente os motores a gasolina completos do Yaris Cross, em menor volume, pois serão instalados em Sorocaba somente nas unidades do SUV destinadas à exportação.

Já para o maior volume de produção, os veículos equipados com motores flex para o mercado brasileiro, blocos e cabeçotes estão sendo fundidos na Indonésia, parte deles nas máquinas que estavam na fábrica destruída, e são enviados à Toyota no Brasil para usinagem e montagem final. Esta operação está sendo feita temporariamente em um grande galpão alugado de 37,4 mil m², em um condomínio industrial localizado na mesma Porto Feliz, o que possibilitou a realocação dos mesmos empregados.

Com este arranjo o Yaris Cross foi finalmente lançado no Brasil. A pré-venda foi aberta em novembro, no mesmo mês em que o modelo foi apresentado à imprensa e ao público do Salão do Automóvel de São Paulo. A produção em Sorocaba foi reiniciada no fim de janeiro e as primeiras entregas aos clientes foram feitas a partir do fim de fevereiro. Assim, após quase cinco anos, a Toyota pode enfim completar seu plano de oferecer uma linha completa de SUVs no mercado brasileiro. ■





Com pacote generoso de itens de série e motorização econômica, incluindo versões híbridas, Toyota coloca preços do Yaris Cross no alto da categoria de SUVs compactos

Por Pedro Kutney

Após alguns meses de atraso, causado pela destruição de sua fábrica de motores, a Toyota lançou o Yaris Cross no mercado brasileiro com valores e expectativas no alto. Ao situar seu novo produto na faixa de R\$ 150 mil a R\$ 190 mil, no topo de ampla categoria de SUVs compactos, a empresa mostrou que confia na sua boa reputação de produzir carros de qualidade acima da média, com generoso pacote de itens de série, para vencer a concorrência que tem motores mais potentes ou preços mais baixos.

Apesar dos preços no alto da categoria B-SUV o Yaris Cross é o carro mais barato

da Toyota à venda no País. Com ele a empresa espera não só reter e atrair clientes mas, também, reconquistar aqueles que saíram da marca por falta de opções mais baratas, como eram as versões hatch e sedã de Etios e Yaris, que deixaram de ser produzidos.

Ao lançar um modelo no segmento que mais cresce no Brasil – as vendas de B-SUVs compactos chegam a 25% dos emplacamentos de veículos no País, somando 650 mil unidades em 2025 – o plano da Toyota é oferecer uma linha completa de SUVs para ampliar seu alcance no segmento que hoje representa

mais de 40% do mercado brasileiro. Ao lado do Yaris Cross, com porte e preços ascendentes, estão o Corolla Cross e os importados RAV4 e SW4.

EXPECTATIVAS E PREÇOS NO ALTO

Evandro Maggio, presidente da empresa no Brasil, sustenta que o Yaris Cross deverá puxar as vendas para níveis mais elevados do que as 170,6 mil unidades comercializadas em 2025, pois "será a porta de entrada para os clientes que procuram um Toyota híbrido". Este é, na visão do executivo, o maior atrativo do carro, por ser o primeiro SUV compacto à venda com sistema híbrido pleno flex – em que o motor a combustão bi-combustível etanol-gasolina é ajudado o tempo todo pela propulsão elétrica, sem recarga externa.

Maggio avalia que a oferta de tração eletrificada combinada com motor flex, até agora uma exclusividade da Toyota no País, é um diferencial que deverá atrair mais clientes para a marca.

Por ser mais barato do que o SUV médio Corolla Cross, cujos preços, de R\$ 190,5 mil a R\$ 219,9 mil, começam exatamente onde terminam os do Yaris Cross, a Toyota estima que de 40% a 50% das vendas do novo SUV serão das versões híbridas XRE, por R\$ 179 mil, e XRC, por R\$ 190 mil – ambos usam o mesmo powertrain, combinando um motor 1.5 flex aspirado



ciclo Atkinson com injeção direta e dois motores elétricos, que juntos geram 111 cv. Como comparação a participação nas vendas da versão híbrida do sedã Corolla é de apenas 15% do total e no caso do Corolla Cross chega a 30%.

As três opções que usam somente o motor 1.5 flex aspirado, com injeção direta e 122 cv, são mais baratas: a XR – destinada a vendas diretas para frotistas, taxistas e PcDs que só deve chegar ao mercado em abril – custa R\$ 150 mil e a XRE e XRX começaram a ser vendidas respectivamente por R\$ 161,4 mil e R\$ 172,4 mil. Todas usam câmbio automático tipo CVT.

A expectativa é produzir cerca de 65 mil unidades do novo SUV 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 – por enquanto, pois o plano é estender as vendas para os 21 países que já compram o Corolla Cross, assim como o Yaris Cross produzido em Sorocaba, SP.

Rogério Sasaki: preço ajustado para clientes que buscam mais conteúdo.



PREÇO JUSTO PARA CLIENTE CERTO

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 marca e no pacote oferecido.

"É um produto diferente do nosso, o Yaris Cross está em nível superior", justifica Rogério Sasaki, gerente de planejamento de produto da Toyota América Latina e Caribe. "Esses R\$ 10 mil de diferença de preço [para o WR-V] nós entregamos com mais conteúdo, com itens de série em todas as versões como freio a disco nas quatro rodas, freio de estacionamento eletrônico, [sistema integrado de segurança] Toyota Safety Sense [só o XR não tem], tampa elétrica do porta-malas e versões híbridas. Com tudo isso posso dizer que o nosso produto está bem acertado em conteúdo e posicionamento de preço."

Ele acrescenta: "Focamos muito também em oferecer um baixo custo de propriedade". Nesse sentido o Yaris Cross pode ter garantia estendida a dez anos e conta com preço fixo nas seis primeiras revisões anuais, de R\$ 549 cada uma, que segundo a Toyota é o menor valor praticado no mercado para esta categoria de veículo.

Sasaki sustenta que os preços do Yaris Cross foram posicionados para os clientes que estão na faixa de cima do amplo segmento de B-SUVs: "Esta categoria de 650 mil carros vendidos pode ser separada em subsegmentos: 250 mil são carros pequenos de até R\$ 150 mil enquadrados como SUVs, com público que só busca preço. Então existem 400 mil SUVs, um pouco maiores, que foram comprados por pessoas que buscam mais do que preço, querem mais conteúdo e mais do que um carro. Este é o nosso alvo, na faixa de R\$ 150 mil a R\$ 200 mil em que o Yaris Cross é competitivo".

Para o executivo, com pacote completo de sistemas de segurança e infoentretenimento desde a versão mais básica, além da economia de combustível, principalmente das versões híbridas, a Toyota conseguirá convencer o cliente a permanecer, integrar ou voltar para a marca que tem os mais altos índices de fidelização. A ideia é que aqueles que ainda não conseguem comprar um Corolla Cross possam começar pelo irmão menor, o Yaris Cross.



Versões, preços e equipamentos do Toyota Yaris Cross 2026



XR

R\$ 149 MIL 990

Principais itens de série:

- Seis airbags Idois frontais, dois laterais e dois de cortinal • Freio de estacionamento eletrônico com função Hold • Sistema Isofix para fixação de cadeirinhas infantis • Freios a disco nas quatro rodas com ABS e distribuição eletrônica de frenagem • Controle eletrônico de estabilidade e de tração • Assistente de partida em rampa • Direção eletroassistida progressiva • Volante com controles de áudio e do computador de bordo, acabamento em uretano sem revestimento • Faróis e lanternas de LED • Espelho retrovisor externo com ajuste elétrico, na cor da carroceria • Acabamento de bancos, painel e portas com partes revestidas de tecido preto • Rodas de liga leve diamantadas de 17" com pneus 215/60 • Chave com comandos de abertura/travamento das portas e alarme • Sistema de partida por botão sem chave • Central multimídia Toyota Play 2.0 com tela de 10", sistema de som

e espelhamento sem fio para Apple CarPlay e Android Auto • Conexão USB no painel central [info + carregamento] • 2 entradas USB traseiras para carregamento • 4 alto-falantes e 2 tweeters • Quadro de instrumentos com tela digital multifunção TFT 4.2" • Ar-condicionado digital com ajuste manual e duto traseiro de ventilação • Vidros dianteiros e traseiros com acionamento elétrico • Sensor de estacionamento traseiro.

XRE

R\$ 161 MIL 390

Principais itens de série:

igual à versão XR e acrescenta ou substitui • Pacote Toyota Safety Sense com controle de cruzeiro adaptativo ACC, sistema de alerta de mudança de faixa LKA com assistente de centralização em faixa, sistema de pré-colisão frontal com câmara e radar para frenagem automática de emergência, farol alto automático • Volante com controles de áudio, do computador de bordo e funções Toyota Safety Sense • Volante revestido em couro • Acabamento de bancos, painel e portas com partes revestidas em couro sintético preto • Faróis de neblina dianteiros de LED • Espelho retrovisor externo com rebatimento automático • Rack de

teto longitudinal • Chave presencial Smart Entry por aproximação e comandos de abertura/travamento das portas e alarme • Borboletas para troca de marchas no volante (versões híbridas não têm) • Ar-condicionado digital automático com duto traseiro de ventilação • Carregador de celular por indução • Quadro de instrumentos com tela digital multifunção TFT 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 18" com pneus 215/55 • Iluminação ambiente na cabine • Espelho retrovisor interno com antiofuscamento eletrocromico • Monitor de ponto cego • Alerta de tráfego traseiro cruzado • Sistema de câmaras de visão panorâmica 360° • Sensor de estacionamento dianteiro • Tampa do porta-malas com acionamento elétrico interno e externo • Toyota Serviços Conectados • Teto solar panorâmico.

XRX HYBRID

R\$ 189 MIL 990

Igual à versão XRX.

Compacto tamanho família

Espaço, conforto, segurança, versões híbridas e baixo consumo de combustível são as principais qualidades do mais novo modelo de entrada da Toyota no Brasil

Por Pedro Kutney

Embora esteja oficialmente classificado na confusa e excessivamente ampla categoria dos B-SUVs, o porte, visual, conteúdo tecnológico e preços do Yaris Cross colocam o mais novo modelo de entrada da Toyota no topo de seu segmento no mercado brasileiro. Na definição dos executivos de engenharia e de marketing da companhia o carro é um SUV urbano compacto de verdade – ao contrário dos muitos hatchs que vêm sendo lançados como B-SUVs –, com espaço interno generoso para abrigar uma família com conforto e segurança, na cidade ou em viagens.

Também trata-se do primeiro SUV compacto do País que tem versões equipadas com sistema híbrido flex pleno fechado, em que o motor elétrico impulsiona o veículo nas partidas em baixa velocidade e o tempo todo ajuda a tracionar as rodas em combinação com o motor a combustão bicomcombustível, que também recarrega a bateria de íons de lítio de 177 V e 0,77 kWh.



Fotos Divulgação/Toyota

"É a porta de entrada para os clientes que procuram um Toyota híbrido", resume Evandro Maggio, presidente da Toyota do Brasil. Outro atrativo, ele aponta, é a combinação da eletrificação com o motor flex bicomcombustível gasolina-etanol, uma solução que a fabricante 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".

O Yaris Cross foi lançado em cinco versões: três delas – XR, XRE e XRX – são equipadas com motor flex a combustão 1.5 aspirado com injeção direta, que abastecido com etanol gera 122 cv a 6 mil rpm e tem 15,3 kgfm de torque máximo a 4, 8 mil rpm, acoplado a câmbio automático tipo CVT que simula sete marchas, que nas versões XRE e XRX podem ser trocadas manualmente nas borboletas atrás do volante.

As outras duas opções são híbridas: XRE Hybrid e XRX Hybrid. Ambas combinam motor flex 1.5 ciclo Atkinson de injeção direta, de 91 cv e torque de 12,3 kgfm a 5,5 mil rpm, com dois motores elétricos de 80 cv e 14,4 kgfm a 5 mil rpm. O conjunto gera potência combinada de 111 cv. A transmissão é a automática Hybrid Transaxle, acoplada diretamente ao eixo de tração. Não há borboletas para trocas manuais, mas no botão seletor o motorista pode escolher o modo de condução Normal, Eco, Power ou EV, de electric vehicle, para tração elétrica por curtas distâncias.

PLATAFORMA DNGA NACIONALIZADA

O Yaris Cross brasileiro usa o projeto adaptado do SUV produzido pela Toyota na Indonésia e vendido em diversos países do Sudeste Asiático. Diferente do modelo europeu, mais compacto, o SUV agora também fabricado em Sorocaba, SP, é construído sobre a plataforma DNGA, Daihatsu New Global Architecture, utilizada pela marca de veículos populares da Toyota.

Eduardo Bennacchio, gerente de engenharia de produto da Toyota no Brasil,



conta que o principal desafio para lançar o Yaris Cross no mercado brasileiro foi a nacionalização de boa parte dos componentes, que têm parcela diferente dos já utilizados pelo sedã Corolla e pelo SUV médio Corolla Cross, ambos fabricados sobre plataforma pouco mais sofisticada, a TNGA, Toyota New Global Architecture.

"Fizemos um trabalho muito forte neste projeto para nacionalizar a maioria possível dos componentes", afirma Bennacchio. "O segundo desafio foi adaptar a motorização às condições brasileiras, com uso de etanol ou gasolina E30 [com 30% de etanol], para atingir desempenho compatível com o Proconve L8 [legislação de emissões de poluentes] e com as metas de eficiência energética da política automotiva [Mover]. Todo esse desenvolvimento foi feito em conjunto com a Toyota Motor do Japão e a Toyota Asia."

MAIS ECONÔMICO DA CATEGORIA

O resultado do desenvolvimento no Brasil, assinala o engenheiro, é um produto que vai ajudar significativamente a Toyota a cumprir com as metas corporativas de emissões estabelecidas para os próximos anos, que levam em conta não só um carro específico mas a média de todos os modelos vendidos pela empresa no País:

"O Yaris Cross híbrido atinge com ampla vantagem essas metas, mas mesmo a versão convencional, sem eletrificação, também tem um excelente desempenho de eficiência energética, em torno de 1,6



megajoule por quilômetro, que já garante bonificação máxima. A partir de outubro o objetivo fica bem mais agressivo, em torno de 11% de melhoria, mas aí o híbrido já atinge com sobras e coloca a empresa dentro da média corporativa".

Segundo Bennacchio o motor a combustão do Yaris Cross teve de ser reparametrizado para uso no Brasil, para incorporar injeção direta e atingir os níveis de emissões do Proconve L8 e as metas de eficiência do Mover, tudo sem comprometer a potência – que já é relativamente baixa – e a dirigibilidade: "O pessoal de produto nos pediu para trabalharmos com meta bastante agressiva de eficiência energética, inclusive para o híbrido. Então nos esforçamos para entregar este diferencial estratégico".

Em termos práticos as metas de eficiência energética estabelecidas pelo Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, acabaram por garantir um diferencial competitivo à fabricante, como aponta Rogério Sasaki, gerente de planejamento de produto da Toyota América Latina e Caribe: "Ficamos muito felizes com essa calibração que a nossa engenharia conseguiu fazer aqui, porque colocou no nosso portfólio o SUV compacto híbrido flex mais econômico do Brasil. Apesar de toda a complexidade trazida pela mistura de combustíveis no País conseguimos um bom resultado, não só para o segmento mas para todo o índice corporativo da Toyota".

Segundo medição do Programa Brasileiro de Etiquetagem Veicular, do Inmetro, o Yaris Cross eletrificado é realmente muito econômico: com gasolina E30 o consumo verificado foi de 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.

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.

Embora utilize motores menos potentes, e até por conta disto, com estas médias de consumo as versões híbridas e a combustão do Yaris Cross são mais econômicas do que a Toyota considera serem seus dois principais concorrentes: os turbinados Volkswagen T-Cross 1.0 e 1.4 e o Hyundai Creta 1.0 e 1.6.

SUV URBANO COMPLETÃO

Segundo a engenharia de produto da Toyota o Yaris Cross foi projetado com base nos pontos que atraem o cliente de um SUV urbano familiar, que são qualidades como visual robusto, conforto e espaço interno; e naquilo que afasta este mesmo consumidor, como consumo elevado, porta-malas pequeno e interior apertado. Também foram incluídos, desde a versão de entrada, um generoso pacote de sistemas de segurança e infoentretenimento, que de certa forma compensam o custo maior de aquisição diante de concorrentes mais baratos.

No quesito espaço interno o Yaris Cross é um dos maiores SUVs compactos do mercado, é praticamente um versão reduzida – e não muito – do Corolla Cross, com visual muito parecido com o da primeira geração do SUV médio e medidas bem próximas. O SUV menor tem 4m31 de comprimento [15 cm mais curto do que o Corolla Cross], 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 abriga ali embaixo a bateria de lítio que alimenta os motores

elétricos e tem um pouco menos de espaço do que os 400 litros das versões a combustão. No topo de linha XRX a tampa do compartimento tem acionamento elétrico, algo ainda incomum nesta categoria de veículo no Brasil.

O acabamento interno não tem grandes sofisticações, mas há alguns caprichos, como apliques de revestimento macio nas portas e painel, que amenizam a dureza do material plástico. Os passageiros de trás têm bom espaço para pernas e cabeças e também contam com saídas de ar-condicionado e duas tomadas USB-C para carregar o smartphone.

O quadro de instrumentos é digital, com tela de 7 polegadas – e de 4,2 polegadas na versão mais barata XR –, e a tela da central multimídia, de série para todas as versões, 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 o 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 até dez dispositivos.

O Yaris Cross conta com pacote de sistemas de segurança e infoentretenimento bastante completo, até mesmo para a versão de entrada XR – direcionada para

vendas a frotistas, taxistas e PcD – que já agrega de série itens como seis airbags, freio de estacionamento eletrônico com função Hold, freios a disco nas quatro rodas, assistente de partida em rampa HAC, direção eletroassistida, volante multifuncional com controles de áudio e do computador de bordo, faróis e lanternas de LED, rodas de liga leve diamantadas aro 17, chave presencial e partida por botão, e sensor de estacionamento traseiro.

O pacote de sistemas de segurança ativa Toyota Safety Sense é agregado de série em todas as versões XRE e XRX, com controle de cruzeiro adaptativo ACC, sistema de alerta de mudança de faixa LKA com assistência ativa no volante de centralização de faixa, sistema de pré-colisão frontal com câmara e radar para frenagem automática de emergência e farol alto automático.

FILOSOFIA EMBARCADA

Para o engenheiro Eduardo Bennacchio, embora seja o produto mais barato da Toyota no Brasil, o Yaris Cross agrega todos os conceitos que fazem parte da filosofia da fabricante, que garante qualidade e confiabilidade mesmo aos seus modelos mais simples:

"Entregamos um carro sem exageros em nada e com equilíbrio em tudo, no desempenho, na economia de combustível, no conforto e na segurança. É um carro que serve para o uso diário urbano e também consegue levar a família inteira para passear no fim de semana. Todos esses quesitos estão bem equilibrados no Yaris Cross pois é o que cliente espera de um Toyota".

Bennacchio acrescenta que o novo carro também integra a estratégia de descarbonização da Toyota, que sempre apostou mais nos híbridos: "Conseguimos embarcar no Yaris Cross a nossa filosofia de popularizar nossas intenções de redução de emissões de carbono, trazendo para o público um carro mais acessível, híbrido flex pleno, que no nosso entendimento é uma solução imediata para mitigar emissões de CO₂, sem preocupações com recarregamento de baterias."



Desempenho turístico

SUV urbano privilegia economia de combustível em detrimento da potência, mas é confortável e fácil de dirigir, tem suspensão estável e frenagem segura

Por Pedro Kutney, de Indaiatuba, SP

Como diz Eduardo Bennacchio, gerente de engenharia de produto da Toyota no Brasil, "tudo no projeto de um carro é compromisso". No caso do recém-lançado Yaris Cross esses compromissos ficam bastante explícitos quando se está ao volante do carro: o desempenho é o que pode ser chamado de turístico, tudo é muito suave, justamente porque o objetivo é o de oferecer um SUV urbano confortável e fácil de dirigir, que privilegia economia de combustível em detrimento de potência ou condução esportiva.

Com produção atrasada e poucos carros disponíveis a Toyota colocou seu

novo carro para ser testado por jornalistas em um circuito fechado, o autódromo da Fazenda Capuava, no Interior Paulista. Embora este não seja o meio ambiente ideal de um SUV urbano sem nenhuma pretensão esportiva o Yaris Cross se comportou muito bem nas curvas, acelerações e frenagens no trajeto traçado com alguns obstáculos para simular situações de direção na cidade.

Nas versões a combustão do Yaris Cross o motor flex aspirado 1.5, de 122 cv com injeção direta e câmbio automático tipo CVT com simulação de sete marchas e borboletas no volante para trocas manuais, está longe de proporcionar fortes



Fotos Divulgação/Toyota



emoções com aceleração de 0 a 100 km/h em turísticos quase 13 segundos, segundo medição da Autoesporte.

Mas o desempenho também está longe de ser insuficiente. O powertrain é adequado para o que o carro foi pensado: rodar de 70% a 80% na cidade e, de resto, levar a família para uma viagem, sempre em velocidades comportadas, sem problemas para atingir o limite máximo das rodovias brasileiras, de 90 a 120 km/h.

HÍBRIDO MAIS ESPERTO

Por curioso que pareça o desempenho é mais bem disposto nas versões eletrificadas do Yaris Cross, equipadas com motor flex aspirado 1.5 e dois elétricos, unidos por transmissão automática híbrida ligada ao eixo de tração, em conjunto que soma 111 cv e acelera de 0 a 100 km/h em 11 segundos, ou 2 segundos mais rápido do que o powertrain de 122 cv, também segundo medição da Autoesporte.

Explica-se: apesar dos 11 cv a menos do que na versão que usa só um motor a combustão o Yaris Cross híbrido tem o benefício adicional dos seus dois motores elétricos de 80 cv, que fornecem torque

imediato de 14,4 kgfm na primeira pisada no acelerador, garantindo arranques mais rápidos e uma condução levemente mais dinâmica, mesmo sem as borboletas no volante para trocas manuais de marchas.

O desempenho do SUV híbrido pode ficar mais ao gosto do freguês com a escolha de quatro modos de condução: Normal, Eco, Power e EV – sigla de electric vehicle, para trafegar só com tração elétrica, mas a bateria de 177 V e 0,77 kWh só garante isto por curtas distâncias e a velocidades não maiores que 10 a 15 km/h.

BOA DINÂMICA

Se para o gosto de alguns falta potência ao Yaris Cross o que não falta é a boa dinâmica típica dos Toyota. A suspensão tem ajuste bastante preciso, é suave sem ser mole, o que compensa o centro de gravidade mais alto de um SUV e segura inclinações severas nas curvas, evitando balanços laterais abruptos sobre os ocupantes do carro. Esta condição torna a condução agradável, ajudada pelo preciso ajuste da direção elétrica progressiva, que adota resistência na medida certa conforme a velocidade aumenta.

Outro ponto positivo do Yaris Cross são as frenagens precisas, eficientes e sem cabeçadas: mesmo pisando forte no pedal de freio, desacelerando de 100 a 0 km/h, a cabeça balança pouco e o carro para em poucos metros.

E por falar em frenagem a Toyota aprendeu a lição depois de apanhar bastante por lançar o Corolla Cross, em 2021, com freio de estacionamento acionado por um pedal localizado ao lado esquerdo da pedaleira. No Yaris Cross todas as versões têm freio de estacionamento eletrônico com função Hold, que nas paradas do trânsito segura o carro parado mesmo quando o motorista tira o pé do pedal.

As manobras de estacionamento são facilitadas pela maciez da direção elétrica e, na versão topo de linha XR, pelas câmaras que projetam na tela central de 10 polegadas imagens da ré, dianteira e do carro visto de cima em 360°. A definição do vídeo não é a melhor, mas suficiente para estacionar com segurança.

CONFORTO INTERIOR

O Yaris Cross, com seu entre-eixo de 2m62 e largura de 1m77, garante espaço interno na cabine confortável para quatro

pessoas, inclusive para as que vão atrás, que contam com dutos de refrigeração do ar-condicionado e duas tomadas USB-C para carregar o smartphone.

Os bancos dianteiros só têm ajustes manuais, mas este motorista conseguiu encontrar sem problemas posicionamento adequado para uma direção confortável. A área envidraçada do carro garante boa visibilidade e um ambiente claro, em contraste com os revestimentos todos em preto do interior.

O acabamento interno, embora simples, tem dignidade, não é espartano como em boa parte dos veículos produzidos no Brasil. Painel e portas receberam aplicações de material macio sobre o plástico duro, similar a couro, o mesmo usado para revestir os bancos – com exceção da versão mais barata XR, que usa tecido escuro.

A tela sensível ao toque da central multimídia, de 10 polegadas, concentra acesso facilitado a diversas funções, como funcionamento do powertrain híbrido, dados de desempenho e consumo, sistema de som e rádio e o espelhamento de aplicativos do smartphone conectado sem fio via Apple Car Play ou Android Auto. O quadro de instrumentos digital de 7 polegadas garante boa visualização do velocímetro, conta-giros e dados do computador de bordo.

Um ponto positivo do Yaris Cross é seu pacote de sistemas de segurança e infoentretenimento bastante completo em todas as versões. Com exceção da versão mais barata XR todos têm o sistema Toyota Safety Sense que agrega controle de cruzeiro adaptativo ACC, alerta de mudança de faixa com assistência ativa no volante de centralização, sistema de pré-colisão frontal com câmara e radar para frenagem automática de emergência e farol alto automático.

Ao menos na pista da Capuava o Yaris Cross mostrou ser um autêntico Toyota, um carro equilibrado, que se não entrega grandes emoções esportivas garante tranquilidade, segurança e conforto aos ocupantes. ■



CONECTIVIDADE AVANÇADA para a evolução da indústria automotiva.

Soluções em sensores, conectores e eletrônica embarcada para aplicações que exigem desempenho, segurança e confiabilidade.



A **Amphenol** é referência global no desenvolvimento e fornecimento de soluções de interconexão e sistemas eletrônicos para a indústria automotiva. Seu portfólio integra sensores, conectores, antenas e eletrônica embarcada projetados para atender às exigências de eficiência operacional, segurança e robustez das montadoras e sistemistas.

A AMPHENOL REÚNE MAIS DE 15 EMPRESAS E CENTROS DE DESENVOLVIMENTO INTEGRADOS AO REDOR DO MUNDO, OFERECENDO SOLUÇÕES DE CONECTIVIDADE E ELETRÔNICA PARA MONTADORAS E SISTEMISTAS GLOBAIS.

Amphenol
COMMUNICATIONS SOLUTIONS

Deutgen
Kurzschlußtechnik

CASCO
an AMPHENOL COMPANY

CEMM THOME
Amphenol AUTOMOTIVE

FILEC

i2s

FEP

Amphenol Sensors

Amphenol Automotive
Amphenol-Tuchel Electronics GmbH

KE AMPHENOL
AUTOMOTIVE

SSI Technologies, LLC
an Amphenol Company

Amphenol CONNOR

TECVOX
an Amphenol company

Amphenol AERONICS

GJM
Connect and Identify

LID
Amphenol

Amphenol® RF

AMPHENOL DO BRASIL
Rua Diogo Moreira, 132 | São Paulo | Brasil
(11) 3815-1003 | vendas@amphenol.com.br
www.amphenol.com.br

Amphenol®

Mais produtividade

Novo SUV trouxe nova plataforma, mais fornecedores, investimentos e velocidade às linhas de produção de Sorocaba

Por Pedro Kutney

A produção do Yaris Cross, iniciada em 27 de janeiro, trouxe nova plataforma à fábrica da Toyota em Sorocaba, SP, com avanços em produtividade e melhorias de equipamentos que fazem parte do seu plano de investimento no Brasil, de R\$ 11,5 bilhões até 2030. Desde quando o ciclo foi anunciado, ainda no início de 2024, as linhas vinham sendo preparadas para produzir o novo veículo, incluindo a contratação de pessoal para produzir volumes adicionais e a preparação da cadeia de suprimentos, com novos fornecedores.

A Toyota trabalha com produção flexível em Sorocaba, em que cada novo modelo traz adaptações e melhorias, por isso Corolla Cross e Yaris Cross são produzidos nas mesmas linhas, apesar de terem plataformas um pouco diferentes – o SUV médio é construído sobre a TNGA, Toyota New Global Architecture, e seu irmão menor usa a DNGA, Daihatsu New Global Architecture, marca do grupo japonês de carros compactos que empresta sua plataforma para modelos com o logo da Toyota em mercados emergentes de renda mais baixa, como os da América Latina e Sudeste Asiático.



Fotos Divulgação/Toyota

Com os investimentos realizados e a chegada do novo modelo às linhas de Sorocaba os volumes de produção aumentaram e a produtividade também: de um carro a cada 108 segundos o ritmo cresceu para um a cada 100 segundos, somando os dois modelos. Estão sendo produzidos atualmente 315 unidades do Yaris Cross por dia, o que segundo a Toyota está em linha com o plano de produção deste ano, que prevê a fabricação de cerca de 65 mil unidades, 50 mil para o mercado brasileiro e 15 mil para exportação.

CRESCIMENTO PRODUTIVO

Por enquanto todos os ganhos de produtividade foram obtidos no mesmo espaço da fábrica inaugurada há catorze anos, que nos últimos anos opera no topo de sua capacidade de cerca de 170 mil unidades/ano em três turnos.

Segundo a Toyota a atual planta vem recebendo melhorias constantes ao longo dos anos de operação, com aumento gradativo de automação e adoção de processos digitalizados, em especial sistemas de checagem por câmaras e monitoramento de produção em tempo real. O objetivo principal da digitalização, diz a fabricante, é "facilitar a rotina de trabalho das nossas equipes".

A expansão prevista no plano de investimento, com a construção de uma nova unidade completa de produção em Sorocaba, de 160 mil m2 no mesmo terreno, que adicionará capacidade de 100 mil unidades/ano, deverá ser concluída em maio próximo, com a transferência de Indaiatuba, SP, da produção do sedã Corolla e, mais adiante, a chegada de um novo modelo – uma picape monobloco.

CADEIA DE SUPRIMENTOS

Sozinho o Yaris Cross tem 140 fornecedores diretos e indiretos de peças e sistemas. A Toyota afirma que a maior parte deles já fazia parte de sua cadeia de suprimentos no País, mas que alguns novos foram incluídos para fornecer itens específicos do modelo. Segundo a fabricante a maior parte dos componentes do



novo SUV foi nacionalizada, refletindo seu "compromisso com a indústria nacional e a economia local", mas não divulga qual é o percentual de nacionalização.

Neste momento este índice deve ser inferior à média de 65% de nacionalização que a Toyota tinha no País – este percentual foi informado por Evandro Maggio, presidente da operação brasileira da

empresa, em entrevista a esta **AutoData** publicada em maio de 2024, logo após o anúncio do ciclo atual de investimento. Isto porque os motores a gasolina e componentes do flex estão sendo importados da Indonésia enquanto está sendo reconstruída a fábrica de Porto Feliz, SP, destruída por um temporal em setembro do ano passado e que só deve voltar a operar no início de 2028.

O índice de nacionalização da Toyota no Brasil é mais baixo do que de outros fabricantes tradicionais, especialmente porque a companhia é bastante exigente na seleção de fornecedores locais, que devem seguir os mesmos padrões de produção da fabricante, e prefere manter na matriz, no Japão, o controle da produção de alguns componentes estratégicos, como é o caso da parte elétrica do powertrain híbrido.

Havia sido informado que o ciclo de investimento atual contemplava a nacionalização do sistema de propulsão híbrido

– não só do motor a combustão que já é produzido no País mas também da parte elétrica. Contudo, atualmente, ninguém na Toyota divulga qual é o estágio dessa nacionalização ou mesmo se este plano de fato existe.

A Toyota informa apenas que segue constantemente empenhada em encontrar oportunidades de nacionalização no País e para isto mantém relação de proximidade com os seus fornecedores reunidos na Brasa, Brazilian Automotive Suppliers Association, que capacita seus associados a adotar o TPS, Toyota Production System, reconhecido como um dos processos industriais mais eficientes e produtivos do mundo.

É baseado neste padrão que a Toyota se tornou o maior fabricante de veículos do mundo, com a retenção de clientes que confiam na qualidade de seus produtos, dos mais sofisticados até os mais baratos, como é agora o caso do Yaris Cross no Brasil. ■



CABOS CONDUMAX PARA SISTEMAS ELETRIFICADOS:

A escolha dos líderes da indústria automotiva,
agora nacionalizados.

T4 150°C

HOMOLOGADO EM PARCERIA
COM UM DOS MAIS EXIGENTES
PLAYERS DA INDÚSTRIA
AUTOMOTIVA

- Robustez para sistemas elétricos de baixa tensão e alta temperatura
- Em conformidade com a **ISO 19642**
- Veículos **elétricos, híbridos e máquinas**



**PRODUÇÃO
NACIONALIZADA**

Agilidade e segurança no fornecimento

Menos dependência de importações

Suporte técnico local e personalizado

Mais estabilidade para sua cadeia produtiva

ISO 19642

Condumax
FIOS E CABOS ELÉTRICOS

Saiba mais em www.condumax.com.br

Fotos Divulgação/Grupo Sada



Reciclagem na Igar:
capacidade para
processar 300 mil
veículos por ano.

Grupo Sada investe R\$ 200 milhões para desmontar carros

Maior centro de reciclagem automotiva em operação no País, Igar pode processar 300 mil veículos por ano e reinserir 80% dos materiais em novos ciclos produtivos

Por Soraia Abreu Pedrozo, de Igarapé, MG

Na expectativa de crescimento da demanda por reciclagem de veículos, motivada por metas e benefícios a serem regulamentados no escopo do Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, e aproveitando seu imenso potencial de logística reversa por meio de seus 3 mil caminhões cegonhas que distribuem carros zero-quilômetro e podem trazer os velhos para desmontagem,

o Grupo Sada investiu R\$ 200 milhões para instalar em Igarapé, MG, o maior centro de reciclagem automotiva do País, inaugurado no fim de fevereiro.

A Igar, Igarapé Reciclagem, já está em operação na Região Metropolitana de Belo Horizonte, MG, com capacidade para processar 300 mil veículos por ano. Nas instalações carros velhos ou acidentados com perda total são inteiramente desmontados e até 80% de seus materiais podem ser reaproveitados, reinseridos em processos produtivos como insumos, principalmente aço.

Neste primeiro ano de operação, enquanto as fabricantes de veículos tomam ciência das regras de reciclabilidade que terão de cumprir para obter benefícios fiscais do Mover, a Igar projeta desmontar e redirecionar materiais de 50 mil veículos, ou 17% de sua capacidade total.

A recicladora, que desde meados do ano passado já estava operando de forma experimental, quer se firmar como o túmulo do carro, o ponto final do conceito de ciclo de vida do berço ao túmulo, que considera todo o processo produtivo do veículo, incluindo seus insumos e componentes, o uso do produto e sua destinação final com desmontagem, reciclagem e reaproveitamento de peças.

Estabelecida para tirar de circulação veículos mais antigos, esquecidos em pátios de seguradoras e nos Detran, a

Igar executa todo o processo de desmontagem, desde a descontaminação, extração de partes e peças, trituração de metais e direcionamento dos materiais, que se tornam insumos novamente para várias indústrias.

LOGÍSTICA REVERSA

Durante a cerimônia de inauguração com a presença do vice-governador de Minas Gerais, Mateus Simões, do presidente e fundador do Grupo Sada, Vittorio Medioli, e do vice-presidente da Stellantis e da Anfavea, Márcio de Lima Leite, a vice-presidente executiva do Grupo Sada, Daniela Medioli, ressaltou que a Igar nasceu inspirada na Política Nacional de Resíduos Sólidos e no conceito de responsabilidade compartilhada.

"Igarapé não foi escolhida à toa: a localização está na principal rota de logística reversa de implementos cegonha no País", observou Daniela Medioli. "Isto nos permite operar com eficiência tanto na entrada de veículos [a serem reciclados] como na destinação sustentável dos materiais processados."

A executiva referiu-se ao fato de poder fazer logística reversa com a frota do Grupo Sada, de cerca de 3 mil caminhões cegonhas que entregam carros zero-quilômetro em todo o Brasil – principalmente das marcas da Stellantis. O pátio de distribuição de carros novos da empresa fica

Cerimônia de inauguração da Igar: Grupo Sada investiu R\$ 200 milhões para instalar maior recicladora de veículos do País.



em Igarapé. Estas carretas, no entanto, voltam à cidade vazias. A ideia é que os veículos a serem reciclados cheguem à Igar a bordo delas.

Medioli aponta que ao utilizar o largo e diversificado alcance dos caminhões do grupo em busca de veículos antigos, normalmente em localidades mais distantes dos grandes centros urbanos, aumenta-se a capacidade de prover logística reversa, com o transporte de diversos pontos de carros a serem desmontados e reciclados para uma só base recicladora, a Igar.

Daniela Medioli conta que ainda será preciso desburocratizar o processo de coleta dos veículos: "Existem alguns entraves com os Detran, mas o MDIC está tentando endereçar questões para destravar carros em fim de ciclo de vida dos pátios públicos. Há vários aspectos regulatórios que ainda impedem isto hoje, por isto carcaças abandonadas ficam empilhadas e entulhadas por anos, sem gerar valor, apenas ocupando espaço e oferecendo riscos ambientais e de segurança. Aqui eles geram valor voltando para a cadeia produtiva."

Enquanto este capítulo não evolui a vice-presidente do Grupo Sada exemplificou formas de se obter carros em fim de vida por meio de leilões, de seguradoras e das próprias montadoras, o que é incentivado a partir de política pública: "Hoje este veículo é visto como matéria-prima. Com o Mover passa a se tornar incentivo fiscal pois, a cada carro reciclado, o programa prevê redução de IPI na produção de carros novos. Isto traz mais sustentabilidade financeira e fomenta esta cadeia de reciclagem".

Segundo Medioli diversos fabricantes de veículos já procuraram a empresa mas ainda estão aguardando a portaria que regulamentará as metas e benefícios de reciclagem do Mover. Ela cita que o Brasil tem cerca de 49 milhões de veículos em sua frota circulante, sendo aproximadamente 10 milhões de unidades com mais de quinze anos de uso, o que eleva a idade média, enquanto a taxa de reciclagem é muito baixa, de apenas 1,5%. Realidade que a Igar pretende mudar.

"Produzir peças e componentes com

itens reciclados traz diferencial que será valorizado pelo Mover", aponta a executiva. "Acreditamos que este será o início de um caminho que não tem mais volta. O Brasil será país de destaque em frotas verdes."

O PROCESSO REVERSO

A recicladora do Grupo Sada tem capacidade de processar 120 toneladas de metal por hora, o equivalente a quinhentos carros por dia. Após a desconaminação dos veículos as baterias são entregues às recicladoras, o gás do ar-condicionado é reutilizado por empresas especializadas, as rodas são trituradas na Igar e os pneus vão para cooperativas de reciclagem de borracha.

Na segunda fase do processo todos os fluidos são drenados. Os vidros laterais são removidos, quebrados e seguem para associações de reciclagem. Por fim o catalisador, que contém metais preciosos como platina, é retirado e enviado para reaproveitamento. Depois destas etapas o carro está pronto para ser triturado.

Segundo Daniela Medioli o processo dá origem a sete subprodutos, sendo que de 70% a 80% do peso de um veículo é de material metálico, que já tem destino acertado: a ArcelorMittal comprará todos os metais para uso em suas usinas siderúrgicas. "Para o restante dos materiais já identificamos parceiros em Minas Gerais. E estamos mapeando outros pelo País", diz a executiva.

Daniela Medioli, vice-presidente executiva do Grupo Sada: reciclagem de veículos é "caminho sem volta".





Carro em processo de desmontagem na Igar: sete subprodutos para reciclagem.

ARCELORMITTAL COMPRA TODO O AÇO

Uma das principais parcerias do Grupo Sada no projeto da Igar, a ArcelorMittal firmou acordo para adquirir 100% dos metais gerados na desmontagem dos veículos. De acordo com Bernardo Rosenthal, diretor de compras de metálicos, aços longos e biofloresta da siderúrgica, a parceria estratégica com a recicladora não se limita a um arranjo comercial, mas avança para uma operação compartilhada.

As sucatas metálicas hoje são um insumo estratégico global de competitividade para as siderúrgicas, pois o reaproveitamento reduz o uso de minérios, energia e as emissões de carbono das usinas.

Com cinco pontos de captação no Brasil a ArcelorMittal produz a partir da sucata, atualmente, 54% de seus aços longos. Segundo o diretor a companhia consome 3 milhões de toneladas de sucata por ano no País, ou 250 mil toneladas por mês, volume que cresce conforme o PIB avança.

"O aço pode ser infinitamente reciclado. Onde alguns veem o fim de um ciclo nós vemos o início de um novo valor."

Enquanto não sai a portaria do Programa Mover que regulamenta metas e benefícios sobre reciclabilidade e reciclagem veicular, o executivo contou que a companhia está levando diversos produtos descartados para serem processados na Igar, dando preferência ao material reciclado em detrimento de outras matérias-primas derivadas de minério e do uso de carvão.

"Estamos preparados para consumir 100% da geração de sucata da Igar. Temos a expectativa de trabalhar com 6 mil toneladas por mês de material da recicladora, em um primeiro momento advindo também de fogões e geladeiras velhos que trazemos até aqui, até que vão entrando mais veículos e focamos no insumo reaproveitado dos carros."

Embora atualmente o volume de material provido pela Igar seja de apenas 2,5% do total consumido mensalmente pela ArcelorMittal, o potencial de crescimento é enorme. Globalmente a siderúrgica utiliza 30 milhões de toneladas de sucata por ano. ■

Evolução em 45 anos: os primeiros dois modelos lançados em 1981 e a linha atual de caminhões com mais de noventa versões de leves, médios, semipesados e pesados.



Fotos: divulgação/VWCO

Volkswagen Caminhões e Ônibus mostra sua história de futuro

Ao encerrar o maior ciclo de investimentos de sua trajetória a empresa consolida liderança no Brasil, amplia presença internacional e aposta em portfólio multienergético

Por Lúcia Camargo Nunes

Em 2 de fevereiro de 2026 a VWCO completou 45 anos desde a criação da inédita no mundo razão social Volkswagen Caminhões Ltda. E em 10 de março, há quatro décadas e meia, os dois primeiros modelos de caminhões Volkswagen do mundo deixaram a linha de montagem rumo às concessionárias. Começava assim a peculiar história da marca mundialmente conhecida que só produz veículos pesados no Brasil, uma multinacional às avessas.



A empresa, que nasceu sem nenhuma tradição no segmento, sem uma matriz no Exterior que pudesse fornecer engenharia e sem fábrica própria, construiu uma trajetória que poucos competidores centenários conseguiriam apresentar: mais de 1 milhão 250 mil unidades produzidas, 196 mil exportadas para mais de trinta países, liderança no mercado brasileiro de caminhões há 22 anos e investimentos totais que ultrapassam R\$ 7,5 bilhões desde 1981.

A data chega acompanhada de um dado que reforça a solidez institucional da companhia: em fevereiro de 2026 o Conselho de Supervisão do Traton Group – holding que agrega todas as fabricantes de veículos pesados do Grupo VW, incluindo a própria VWCO ao lado de Scania, MAN e Navistar – decidiu prorrogar por mais dois anos o mandato de Roberto Cortes como membro do Conselho Executivo do grupo, mantendo-o à frente da VWCO até janeiro de 2029. Cortes, que acompanha a empresa desde os anos 1980 e assumiu a presidência em 1998, define com precisão o propósito que orienta este novo capítulo:

"Para o horizonte à frente nosso propósito é desenvolver soluções de transporte sustentáveis para todos".

INVESTIMENTO NO FUTURO

Os 45 anos da VWCO coincidem com o encerramento do maior ciclo de investimentos da história da empresa: R\$ 2 bilhões aplicados de 2021 a 2025. Para Cortes o foco deste ciclo não foi apenas ampliar capacidade produtiva mas redefinir a trajetória tecnológica da empresa: "Nosso foco se concentrou em desenvolver novas tecnologias para uma mobilidade mais sustentável, como a propulsão elétrica e a melhoria da eficiência energética com redução de CO₂, assim como em ganhos tecnológicos para digitalização e conectividade, além da própria internacionalização".

O resultado mais visível desse esforço foi o lançamento de todo o portfólio de veículos com motorização Euro 6, para atender à oitava etapa da legislação de emissões para veículos pesados, o Proconve P8, que Cortes qualifica como "o maior desenvolvimento de nossa história".



Roberto Cortes: há três décadas na direção da VWCO, sempre olhando para o futuro.

Com os novos motores, fornecidos no País pela MWM – que produz sob licença da MAN – e pela Cummins, representam mais eficiência, conforto, tecnologia e segurança com emissões significativamente reduzidas.

Em paralelo, em 2021, a empresa lançou comercialmente o e-Delivery, primeiro caminhão elétrico desenvolvido e produzido no Brasil, seguido pelo e-Volksbus em 2024, e avançou com soluções de biocombustíveis, incluindo veículos movidos a biodiesel B100 e a biometano.

No segmento de extrapesados o impacto do ciclo é igualmente expressivo. A família Meteor, lançada em 2020 com motor MAN D26 fabricado no Brasil pela MWM, superou 20 mil unidades vendidas em cinco anos e tornou-se peça central da presença da VWCO no segmento de maior exigência técnica do mercado.

ALTO POTENCIAL COMPETITIVO

Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas, contextualiza o alcance estratégico do movimento:

“O Meteor marcou o retorno e a consolidação da VWCO em um segmento de alta exigência técnica e maior valor agregado. Em cinco anos a família já superou 20 mil unidades vendidas no Brasil, tornou-se peça central da presença da marca nos extrapesados e ampliou a competitividade da VWCO no transporte

rodoviário de longa distância. Em paralelo a VWCO teve um incremento de 5 pontos percentuais de participação em 2025, reforçando que a entrada consistente nesse segmento elevou o patamar competitivo da marca”.

Hoje a VWCO opera com cerca de cinquenta modelos em seu portfólio e um ecossistema com mais de dez serviços. São mais de 350 pontos de atendimento em três continentes, dos quais 150 no Brasil.

A força do portfólio ficou evidente nos dados de emplacamentos de 2025: a empresa encerrou o ano, mais uma vez, no topo do ranking nacional de vendas de caminhões, com cerca de 30,2 mil unidades registradas, 27,2% do mercado, e 33% de participação nas implementações de carrocerias dos associados da Anfir – impulsionada pelo Delivery 11.180, que foi simultaneamente o caminhão mais vendido do Brasil no período e o modelo mais vendido da VWCO em todo o mundo.

Alouche relaciona esta posição à consistência da proposta de valor que a marca propõe: “A liderança nas implementações reflete nosso posicionamento no setor de caminhões e a estratégia de fornecer chassis configurados para as especificidades de cada operação.”

INDEPENDÊNCIA COM SINERGIA

A VWCO é, por natureza, uma empresa singular dentro do Grupo Traton: a única a ostentar a marca Volkswagen em caminhões e ônibus em qualquer parte do mundo, com matriz e centro de engenharia sediados no Brasil. Essa condição incomum – uma marca alemã com DNA genuinamente brasileiro – foi construída ao longo de décadas de autonomia na gestão de recursos e no desenvolvimento de produtos.

Cortes descreve como essa independência opera dentro do grupo: “Temos nos destacado dentro do Grupo Traton pela realização consistente de resultados relevantes. Nosso DNA de produto sob medida também se aplica à gestão de recursos da empresa, permitindo operar com alta eficiência, o que nos credencia

a continuar investindo. Ao mesmo tempo estamos cada vez mais olhando para sinergias com as demais marcas do grupo para ganhar mais eficiência, preservando as diferenciações e a essência que nos asseguram nosso sucesso no mercado”.

É nesse equilíbrio de autonomia com colaboração que a VWCO encontra um de seus maiores diferenciais competitivos. A empresa não precisa importar projetos prontos nem aguardar decisões de matrizes estrangeiras para responder ao mercado. Ao mesmo tempo tem acesso às tecnologias e se utiliza de sinergias de um dos maiores grupos de veículos comerciais do mundo, que reúne fabricantes centenários. O resultado é um portfólio desenvolvido no Brasil que compete em igualdade de condições com qualquer produto global.

Pioneirismo elétrico: em 2021 foi lançado e-Delivery, primeiro caminhão elétrico desenvolvido e produzido no Brasil, seguido pelo e-Volksbus em 2024.



BULA BRASILEIRA EXPORTADA

Apesar de ter exportado seus caminhões e chassis de ônibus desde os primeiros anos de atividade, inclusive para mercados maduros como Alemanha e Estados Unidos, a internacionalização passou de estratégia complementar a vetor central de crescimento da VWCO nos últimos cinco anos. Com 196 mil veículos exportados ao longo de sua história para mais de trinta países a empresa se estabeleceu como referência para mercados que buscam produtos robustos, confiáveis e adaptados à infraestruturas desafiadoras – o perfil que a engenharia brasileira desenvolveu ao longo de décadas de operação em um dos mercados mais exigentes e diversificados do mundo.

Cortes deixa claro que o modelo de expansão segue uma lógica precisa: “Somos líderes de mercado no Brasil há vários anos e nosso objetivo principal com o plano de internacionalização é justamente replicar esse modelo de sucesso daqui nos demais países em que operamos. É por isto que nos dividimos em diferentes frentes, mas a prioritária tem sido nos fortalecer onde já estamos presentes [principalmente México e Argentina], ganhando mercado com produtos e serviços sob medida. O segundo passo é expandir para novos mercados”.

O marco mais emblemático deste processo recente é a linha de montagem inaugurada na Argentina em 2024. O impacto foi imediato e expressivo: “Inauguramos a linha argentina em 2024 vislumbrando que essa ação nos posicionaria de forma ainda mais estratégica no país. Para se ter ideia apenas no primeiro ano de operação triplicamos nossas vendas por lá”.

No México o ciclo recente foi marcado pelo lançamento do portfólio mais moderno da marca naquele país e pela introdução de um caminhão exclusivo para exportação, desenvolvido especificamente para as necessidades locais e que não é comercializado no Brasil.

As operações internacionais da VWCO estão hoje presentes também na África do Sul, por meio de parceria com a MAN,

e nas Filipinas, com licenciamento do importador local. Atualmente a fabricante tem cerca de 5,5 mil trabalhadores distribuídos nas linhas de produção do Brasil, México e Argentina.

Cortes endossa que, hoje, a engenharia brasileira assume um papel que vai além dos mercados onde a VWCO opera diretamente: "Nossa engenharia é referência global dentro do Grupo Traton pela capacidade de desenvolver soluções de transporte acessíveis, robustas e adaptadas às necessidades de cada região".

APOSTA PIONEIRA NA ELETRIFICAÇÃO

Quando a VWCO apresentou o protótipo do e-Delivery, em 2017, a iniciativa soou ousada para o momento: uma fabricante de veículos pesados baseada no Brasil levava para o mundo o primeiro caminhão elétrico desenvolvido na América Latina, com um arranjo de produção no Brasil já planejado para poucos anos à frente.

Oito anos depois a aposta se transformou em legado. A produção em série começou em 2021 e hoje o e-Delivery está na sua segunda geração: "Nós fomos pioneiros no desenvolvimento e produção do caminhão elétrico na América Latina, levantamos essa bandeira em 2017, muito antes de a eletrificação se firmar como uma realidade no setor. Hoje já estamos na segunda geração desse veículo, que está ainda mais moderno e eficiente".



Ousadia e independência: em 2017 a VWCO apresentou à divisão de veículos pesados do Grupo VW o protótipo do e-Delivery, primeiro caminhão elétrico projetado no Brasil.



O e-Volksbus, chassi de ônibus elétrico, seguiu trajetória similar de expansão. Tornou-se produto comercial com crescente penetração em diferentes regiões do País e avanço internacional. Em março de 2026 Salvador, BA, iniciou testes operacionais e o veículo já foi lançado no México.

"Também avançamos para o transporte de passageiros com o e-Volksbus, que tem recebido ótima aceitação do mercado e está em plena expansão, não só para outras regiões do País como internacionalmente, incluindo o lançamento no México."

A transição para a eletrificação exigiu uma revolução igualmente profunda no pós-vendas. De acordo com Ricardo Alouche a preparação da rede foi tratada como prioridade: "Temos uma rede de concessionárias no Brasil 100% preparada para os veículos elétricos, com treinamento técnico, ferramental específico, áreas dedicadas e protocolos para sistemas de alta voltagem. Esse ponto é decisivo porque, no veículo comercial, não basta ter tecnologia embarcada: é preciso garantir disponibilidade e rapidez de atendimento. A promessa da marca continua sendo a mesma, agora adaptada a uma nova arquitetura tecnológica".

O modelo que torna viável toda esta transição é o e-Consórcio, que opera para além dos portões da fábrica e integra parceiros especializados em cada etapa da cadeia elétrica, do veículo à infraestrutura de recarga, como relata Alouche: "A grande

Raio-X VWCO

Fábricas & Produtos

Resende, RJ: cerca de noventa modelos e versões das famílias de caminhões Delivery, e-Delivery, Constellation e Meteor, chassis Volksbus e e-Volksbus.

Querétaro, México: oito modelos das famílias de caminhões Delivery e Constellation, chassis Volksbus.

Córdoba, Argentina: cinco modelos das famílias de caminhões Delivery e Constellation, chassis Volksbus.

Pinetown, África do Sul: dois modelos de chassis Volksbus.

Manila, Filipinas: modelos da família de caminhões Delivery.



Processos industriais no Brasil

Armação (solda) | Pintura | Montagem Final | .
Comissionamento de Veículos Elétricos.

Volume de veículos já produzidos

+ 1 milhão 250 mil.

Capacidade de produção

+ 100 mil veículos/ano.

Empresas do Consórcio Modular de Resende

Maxion (chassi e rodas) | Cummins Meritor (eixos) | Suspensys (suspensões pneumáticas) | Carese (pintura e armação da cabine) | Powertrain (motores e transmissões) | Kroschu (acabamento da cabine) | Moura (baterias).

Empresas do e-Consórcio

ABB (carregadores e infraestrutura de recarga) | Bosch (sistemas de gerenciamento de energia) | CATL (células para baterias de lítio) | Eletra (tecnologia de tração elétrica) | Cummins Meritor (eixos trativos) | Moura (módulos de baterias de lítio com sistema de gerenciamento; assistência técnica) | Siemens (carregadores e infraestrutura de recarga) | Semcon (engenharia e montagem de componentes) | WEG (motores elétricos) | GDSolar (energia fotovoltaica/solar).

Empregados

+ 5,5 mil.

Engenharia e desenvolvimento

+ 600 profissionais da VWCO e de seus parceiros.

Fornecedores

+ 1,8 mil.

Porcentual médio de nacionalização no Brasil

85%.

Veículos vendidos no Brasil

+ 1 milhão.

Concessionárias no Brasil

150.

Veículos exportados do Brasil

+ 196 mil para mais de trinta países.

Principais ciclos de investimento*

2002-2007: R\$ 1 bilhão.
2008-2012: R\$ 1 bilhão.
2013-2016: R\$ 1 bilhão.
2017-2020: R\$ 1,5 bilhão.
2021-2025: R\$ 2 bilhões.

* Os ciclos de investimentos passaram a ser específicos apenas a partir de 2002, quando a VWCO tornou-se uma operação independente.

evolução foi transformar a eletrificação em uma solução completa, não apenas em um produto novo. O e-Consórcio nasceu com essa visão: integrar veículo, bateria, carregamento, energia, suporte técnico e consultoria de aplicação".

Ele adiciona: "Na prática essa integração reduz a ansiedade do cliente porque a decisão deixa de ser apenas sobre comprar um caminhão elétrico e passa a ser sobre tornar viável uma operação elétrica de forma segura, com parceiros especializados em cada etapa crítica. É exatamente este modelo colaborativo que dá previsibilidade técnica e econômica à transição".

No que diz respeito à absorção pelo mercado Ricardo Alouche é realista sobre o ritmo da transformação, porque para ele o mercado brasileiro ainda faz essa transição de forma gradual e muito racional: "Em veículos comerciais a decisão nunca é ideológica, ela é econômica e operacional. Por isso o TCO [custo total de propriedade] é central no processo de convencimento. O cliente avalia não apenas o investimento inicial, mas consumo energético, manutenção, disponibilidade, vida útil da bateria e produtividade da rota. A absorção avança à medida que a tecnologia prova valor no uso real, especialmente em operações urbanas e previsíveis, onde o ganho de eficiência fica mais evidente".

Carreta puxada pelo Meteor: passo decisivo no segmento de extrapesados.



JORNADA MULTIENERGÉTICA

A maior virada conceitual da VWCO nos 45 anos talvez não seja o e-Delivery em si, mas a convicção de que nenhuma tecnologia isolada dará conta da descarbonização do transporte pesado. A empresa que foi pioneira no caminhão elétrico brasileiro é a mesma que defende, com igual convicção, o papel do biometano, do B100 e do HVO.

"Acreditamos em uma jornada de descarbonização multitecnológica", aponta Cortes. "Não existe uma solução única capaz de superar os desafios que temos pela frente. A eletrificação tem resultados de grande impacto, sim, mas vai caminhar lado a lado com outras soluções de transição com biocombustíveis como o B100, o HVO e o biometano."

Essa posição já se traduz em iniciativas concretas. A VWCO já adota várias iniciativas relacionadas à energia sustentável, como veículos movidos a biometano com operadores de coleta de resíduos urbanos, suporte à adoção de B100 por frotas, uso de HVO na linha de montagem e testes de um extrapesado híbrido projetado para longas distâncias.

O CEO resume as muitas iniciativas: "Já temos avanços relevantes que vão além da eletrificação pura. Estamos em testes com um extrapesado híbrido, com tecnologia sob medida para nossa realidade

de operação em longas distâncias. Temos veículos movidos a biometano nas ruas com grandes operadores de serviços de coleta de resíduos, ao mesmo tempo em que apoiamos diversos clientes para a adoção do B100 em suas frotas. E, em nossa fábrica, utilizamos HVO como parte do combustível do primeiro abastecimento em nossa linha de montagem".

Os resultados práticos acumulados em campo sustentam essa estratégia. A parceria com a EcoRodovias registrou, em março de 2026, a marca de 100 mil quilômetros rodados exclusivamente com 100% de biodiesel, o B100, em caminhões da frota operacional da concessionária, com disponibilidade técnica superior a 95% e sem intercorrências operacionais relevantes.

Em paralelo foi firmada parceria com a Amaggi para testes de doze meses com um Meteor movido a biodiesel 100% de origem vegetal em rotas de transporte de grãos no Centro-Oeste e Norte do País.

Cortes enquadra essa trajetória como algo que antecede qualquer exigência regulatória ou tendência de mercado: "Nesses 45 anos da Volkswagen Caminhões e Ônibus a busca por soluções mais eficientes e sustentáveis sempre esteve em nosso DNA. Desde os primeiros modelos incentivamos e conduzimos estudos com fontes alternativas de energia, como combustíveis renováveis e alternativos, antes mesmo de qualquer obrigatoriedade legal".

TRADIÇÃO E INOVAÇÃO

Com cerca de cinquenta modelos ativos e um ecossistema com mais de dez serviços a VWCO enfrenta um desafio de comunicação que poucas marcas têm: ser, ao mesmo tempo, uma empresa de 45 anos de história consolidada no mercado brasileiro e uma companhia na vanguarda de tecnologias que estão redesenhando o setor de transporte global.

Este talvez seja um dos maiores ativos da VWCO, cita Alouche: "A marca combina 45 anos de Brasil, forte conhecimento da operação local e proximidade histórica



Presença internacional ampliada: linha de montagem na Argentina triplicou vendas no país.

com o cliente, com uma agenda muito concreta de inovação em conectividade, eletrificação, serviços e novas soluções de negócio. A empresa conhece profundamente a realidade do transporte e, justamente por isso, consegue inovar com pragmatismo. E também temos a tradição como prova de solidez e produtos sob medida para atender as necessidades do cliente em cada segmento".

No campo das implementações a liderança em 2025 com 33% de participação na instalação de carrocerias de cargas e mais de 72% no segmento de limpeza urbana traduz em números o que décadas projetos e planos sob medida construíram. A rede acompanhou esta evolução: em 2026 a VWCO oferece um pacote com setecentos cursos para concessionárias, reforçando a formação de profissionais para as novas demandas tecnológicas.

O PRÓXIMO CICLO

Com o ciclo de investimento de R\$ 2 bilhões encerrado e o portfólio renovado em mãos a VWCO começa a delinear o próximo capítulo. A autonomia financeira, construída sobre décadas de resultados consistentes, garante a aprovação de novos ciclos de investimento com recursos próprios, como reforça Cortes: "Temos nos destacado dentro do Grupo Traton pela entrega consistente de resultados relevantes. Nosso DNA de produto sob medida também se aplica à gestão de

recursos da empresa, permitindo operar com alta eficiência, o que nos credencia a continuar investindo".

A internacionalização continuará sendo uma frente prioritária na gestão. A ideia é seguir o modelo de duas velocidades já em curso: consolidar e crescer nos mercados onde a empresa já está presente, com produtos cada vez mais customizados, e avançar para novos territórios.

No campo tecnológico a agenda multienergética se consolida como o grande diferencial competitivo para mercados emergentes. A empresa, que já domina a eletrificação e está em testes com um híbrido, opera com biometano e avança no B100, tem condições de se posicionar como referência em soluções para países que enfrentam desafios de infraestrutura energética e diversidade de operações.

"É para construir essas tecnologias que contamos com equipe dedicada de engenharia no Brasil", destaca Cortes, "com ampla expertise em mercados emergentes."

A pesquisa em baterias de próxima ge-

ração também integra o horizonte da empresa, diz o CEO: "Paralelamente seguimos investindo em pesquisa e desenvolvimento, em parceria com grandes players mundiais, para o desenvolvimento das futuras gerações de baterias, ao mesmo tempo em que testamos soluções híbridas".

A VWCO que completa 45 anos é uma empresa diferente daquela que chegou aos 40. O portfólio Euro 6 está lançado. O e-Delivery chegou à segunda geração. O e-Volksbus está ganhando cidades e países. O Meteor consolidou presença nos extrapesados. A Argentina triplicou vendas com a linha de montagem própria. E o caminhão mais emplacado no Brasil também é o mais vendido da marca no mundo. Este conjunto de superações define a plataforma sobre a qual os próximos anos começarão a ser escritos.

O próximo passo, nas palavras de Cortes, já tem nome e direção: "Para o horizonte à frente nosso propósito é desenvolver soluções de transporte sustentáveis para todos". ■

Caminhões VW expostos no Salão de Hannover: internacionalização como fator de crescimento.



CELEBRANDO 45 ANOS DE INOVAÇÃO EM MOBILIDADE

Por 45 anos, a Volkswagen Caminhões e Ônibus tem ajudado a moldar a indústria de transporte no Brasil e em mercados internacionais.

Por meio de inovação contínua, fortes capacidades de engenharia e uma visão clara para o futuro da mobilidade, a VWCO construiu um legado notável.

Na Knightec Group, temos orgulho de contribuir com nossa expertise em engenharia, desde o conceito até a industrialização.

Parabéns à Volkswagen Caminhões e Ônibus pelos 45 anos de inovação.

www.knightecgroup.com

Knightec
Group

Fábrica de Resende é motor de liderança



Fotos: divulgação/VWCO

Modelo de produção sem precedentes, Consórcio Modular chega à terceira década reunindo empresas parceiras com alta eficiência

Por Lúcia Camargo Nunes

Em novembro de 1996 uma fábrica diferente de tudo que a indústria automotiva global havia visto até então abriu suas portas em Resende, no Sul do Estado do Rio de Janeiro. Não havia uma única empresa dona de todos os processos do chão-de-fábrica, havia um consórcio: sete fornecedores-chave que, além de fornecer componentes, participavam ativamente da construção dos ve-

ículos dentro das linhas produtivas, compartilhando investimentos, tecnologias e responsabilidades com a Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Trinta anos depois a planta que nasceu como uma aposta ousada é o coração produtivo de uma empresa líder de mercado de caminhões há 22 anos no Brasil, que pode produzir até 100 mil veículos por ano e colocar na mesma linha de mon-

tagem diversos modelos de caminhões sem perder eficiência.

Adolpho Bastos, vice-presidente de produção e logística da VWCO, carrega a memória de cada transformação que a fábrica viveu nessas três décadas. Para ele o que sustentou o modelo ao longo de todo este tempo não foi a inovação tecnológica em si, mas algo mais difícil de replicar: "O Consórcio Modular nasceu como um sistema moderno de produção e segue assim até hoje. A base principal de nosso sucesso é e sempre foi o relacionamento, e o fortalecemos ainda mais ao longo desse período".



FÓRMULA RADICAL

Quando a fábrica de Resende foi inaugurada o conceito do Consórcio Modular era uma fórmula radical concebida pelo polêmico José Ignacio López de Arriortúa, então chefe global de compras da Volkswagen – que na época estava sendo processado por seu antigo empregador, a General Motors, justamente por replicar projetos da empresa. Iniaki López bebera nas águas de um alemão, Volker Barth.

Na VWCO e no Brasil López encontrou a oportunidade e os meios de colocar em prática seu projeto de dividir com os fornecedores o investimento em nova fábrica e os custos da operação que tornaria viável a existência da divisão de veículos pesados da Volkswagen, então recém-separada da Ford na Autolatina e sem linha de produção própria, até então executada na antiga planta paulistana do Ipiranga que pertencia à ex-sócia. Em meio ao escândalo de espionagem industrial o executivo basco de temperamento duro deixou a empresa um mês após a inauguração de Resende, mas deixou o legado que garantiu independência industrial e alta competitividade à jovem fabricante de caminhões e ônibus.

No novo modelo de produção os fornecedores não entregavam peças na portaria e, sim, montavam o veículo dentro da linha de produção, cada um responsável por seu módulo, cada um com seus funcionários e tecnologias sob o mesmo teto. A ideia

era tão disruptiva que gerou convites para palestras em universidades como Cornell, Oxford, MIT e FGV. Mas, em três décadas, a fórmula não foi copiada integralmente por nenhuma outra empresa em qualquer parte do mundo.

Bastos relata o que mantém essa arquitetura funcionando mesmo após trinta anos e com um número de parceiros que pouco mudou desde a inauguração: "Ao todo somos oito parceiros, incluindo a própria Volkswagen Caminhões e Ônibus. Eventuais movimentações, ao contrário do que se possa pensar, são bastante raras. Temos muitos conosco desde a formação original e algumas atividades que evoluíram até mesmo para uma solução de aliança deles. O relacionamento forte, transparente e muito próximo é nosso grande trunfo".

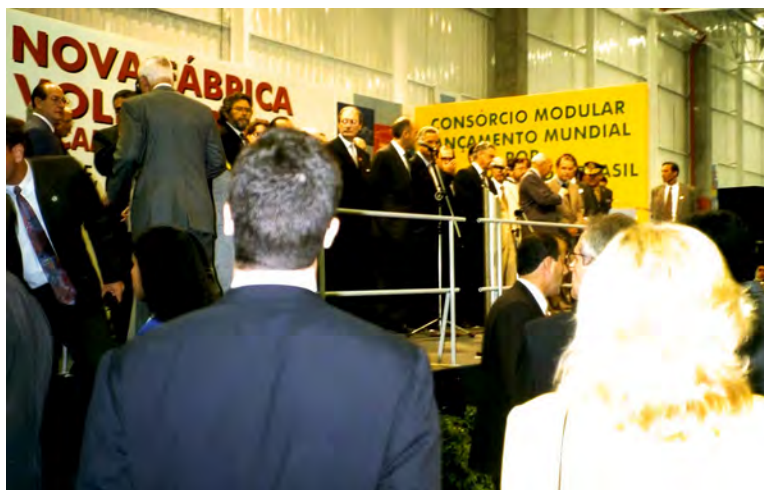
GESTÃO COMPARTILHADA

A gestão do sistema é, talvez, o aspecto menos visível e mais fundamental do modelo. As decisões não são tomadas de forma unilateral pela montadora, mas são negociadas com os parceiros, afirma Bastos: "Mais do que compartilhar a linha de produção, nós dividimos a gestão desse sistema e toda decisão é tomada de forma conjunta. Cada parceiro sabe de sua responsabilidade e temos o objetivo comum de produzir caminhões e ônibus Volkswagen que encantem nossos clientes. É isso que nos motiva dia após dia e essa visão unificada facilita todo nosso processo, inclusive em momentos desafiadores do mercado".

O vice-presidente destaca ainda uma dimensão da operação consorciada que frequentemente passa despercebida nas análises sobre o modelo: o relacionamento com a comunidade:

"Outro pilar do sucesso do Consórcio Modular é nosso relacionamento com a comunidade, tanto com a cidade de Resende mas, sobretudo, com o sindicato."

Essa ancoragem local – que envolve a geração de empregos diretos e indiretos, a qualificação da mão-de-obra regional e o diálogo permanente com representantes



Inauguração da fábrica da VWCO em Resende, em novembro 1996: modelo de produção inédito no mundo com o Consórcio Modular.

dos trabalhadores – é parte inseparável da estabilidade que o modelo exhibe ao longo de três décadas.

NOVOS PARCEIROS, NOVAS DEMANDAS

O Consórcio Modular de 2026 não é o mesmo de 1996. Ao longo de trinta anos a fábrica incorporou novos parceiros à medida que os produtos e as demandas do mercado evoluíram, e cada incorporação refletiu uma mudança relevante no portfólio ou na tecnologia dos veículos produzidos em Resende.

Bastos aponta dois exemplos recentes que ilustram bem essa capacidade de adaptação: "Foi o caso da Moura com as baterias para nosso portfólio elétrico e da Suspensys com as suspensões pneumáticas, que passaram a ser uma demanda do transportador ao longo dos últimos anos".

A entrada da Moura no consórcio representa um símbolo da transformação mais profunda vivida pela fábrica nos últimos anos: a chegada da eletrificação, para montar em área própria todo o sistema de propulsão elétrica do caminhão e-Delivery e do chassi e-Volksbus. Os veículos elétricos são produzidos sob o guarda-chuva do e-Consórcio, formado por dez empresas que fornecem não só componentes mas, também, consultoria e equipamentos, como carregadores e projetos de gestão de energia para transportadoras.

Do lado da eletrificação Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas, aclara o significado desta evolução do modelo colaborativo para além da linha de produção: "Na eletrificação esta lógica foi atualizada para um nível ainda mais sofisticado, envolvendo parceiros em baterias, motores, infraestrutura e integração de sistemas. O ponto central não é apenas nacionalizar por nacionalizar mas desenvolver competência local com robustez industrial, capacidade de engenharia e suporte ao cliente. Isso fortalece competitividade, reduz dependências críticas e cria uma base mais sustentável para a nova mobilidade no Brasil".

DIESEL E ELÉTRICO

Um dos maiores desafios técnicos dos últimos anos foi integrar à linha de produção veículos com arquiteturas distintas: caminhões diesel com décadas de refinamento de processo e caminhões elétricos com componentes e cuidados de montagem completamente diferentes, em especial os sistemas de alta voltagem. A resposta da fábrica de Resende a esse desafio revela a flexibilidade que foi planejada desde a concepção do Consórcio Modular.

Bastos explica o processo: "Nossa linha de montagem de caminhões e ônibus é bastante flexível. Desde sua concepção, construímos um processo altamente adaptável, tanto é que conseguimos produzir no mesmo espaço, que chamamos de Linha 1, caminhões Delivery e Constellation, além de chassis Volksbus. Temos uma linha 2 em que temos os extrapesados da família Meteor e alguns modelos maiores de Volksbus. Para a produção dos modelos elétricos este processo otimizado e flexível nos permitiu incluí-los em parte de nossa linha tradicional, com uma ramificação para um espaço específico, chamada de e-Shop, onde é feita a instalação dos sistemas eletrificados [pela Moura]. Dessa forma não afetamos em nada nossa produtividade por ter veículos que requerem cuidados específicos para sua montagem".

A flexibilidade da linha sustenta um portfólio em constante ampliação. Em março de 2026 a VWCO lançou o Delivery 14.180, mais novo integrante de uma família que lidera as vendas no segmento de caminhões médios. Em fevereiro o Constellation completou 20 anos com mais de 365 mil unidades emplacadas no Brasil e 47 mil exportadas. Todos esses modelos são produzidos em Resende e saem da mesma fábrica que agora também monta o e-Delivery, o primeiro caminhão elétrico projetado e produzido na América Latina.

RESENDE NA ERA 4.0

A plataforma do Consórcio Modular é o alicerce do modelo produtivo de Resende que vem sendo modernizado com a transformação tecnológica das últimas décadas. A fábrica que começou com processos essencialmente manuais em 1996 chegou aos 30 anos como uma referência em manufatura digital, com robótica, inteligência artificial e um sistema em nuvem capaz de monitorar em tempo real cada etapa da produção.

"Ao longo desses últimos trinta anos investimos continuamente para garantir um processo produtivo com tecnologia de ponta", diz Bastos. "A empresa investiu em moderna manufatura 4.0 em nível de automação, com robótica avançada e conectividade dos dados, desde a armação

até o acabamento da cabine. A fábrica da Volkswagen Caminhões e Ônibus conta com mais de setenta robôs, mas não é só isso. Trabalhamos com realidade virtual aumentada, inteligência artificial, dentre tantas outras tecnologias."

Uma das iniciativas estratégicas internas de fábrica digital, com a qual a VWCO redefiniu padrões para otimizar processos e reduzir custos, foi o sistema em nuvem conhecido como supervisor. Ele tem a capacidade de monitorar continuamente os principais dados de máquinas, equipamentos e processos, identifica falhas, ineficiências e desvios das metas definidas a partir de informações geradas por mais de cem controladores lógicos programados.

"Em apenas um processo na pintura reduzimos o tempo de paradas em até 87%. É por ganhos como este que a automação e a digitalização estão em nossas prioridades no que se refere à modernização da fábrica."

Quando Bastos afirma que, em 1996, os processos eram mais manuais e equipamentos não eram conectados ele está descrevendo uma transformação que foi acontecendo de forma contínua, ciclo de investimento após o outro, sem que a produção fosse interrompida. Essa capacidade de evoluir sem parar é, talvez, a mais poderosa das vantagens competitivas que Resende acumulou ao longo dos anos.



Vista aérea do complexo industrial da VWCO em Resende: uma das maiores fábricas de caminhões e ônibus do mundo com capacidade para produzir até 100 mil veículos/ano.



FÁBRICA VERDE

A transformação de Resende não se limita à automação e à digitalização. Nas últimas edições dos ciclos de investimentos a sustentabilidade da operação industrial ganhou a mesma prioridade que a eficiência produtiva e os resultados começam a aparecer em indicadores concretos.

Ano a ano Resende evolui no compromisso com a preservação ambiental com iniciativas que vão além de veículos sustentáveis. Dos mais recentes avanços está a utilização de 100% de energia elétrica certificada nas operações, o que ratifica o empenho em ser cada vez mais eficiente nos recursos naturais.

"Garantimos a origem renovável da energia e estamos dedicados a reduzir seu consumo, assim como de água. Com relação a 2021 nossa redução de emissões está em cerca de 90%", lembra Bastos. "Outra frente de forte atuação é para a diminuição de resíduo aterrado, no qual temos progredido de maneira constante."

A fábrica que ajuda a construir a agenda de descarbonização da VWCO com seus veículos é a mesma que trabalha para reduzir sua própria pegada ambiental. Essa coerência que envolve o que a empresa produz e como ela produz faz parte do que a VWCO chama de Programa Futuro, sua estratégia de gestão socioambiental estruturada para além dos produtos.

Linha de montagem compartilhada: cada fornecedor faz sua parte no processo.

O QUE VEM PELA FRENTE

Trinta anos depois de sua inauguração a fábrica de Resende está ainda longe de chegar ao limite do que pode encantar. A capacidade de até 100 mil unidades por ano coloca a planta na lista das maiores e mais versáteis do segmento.

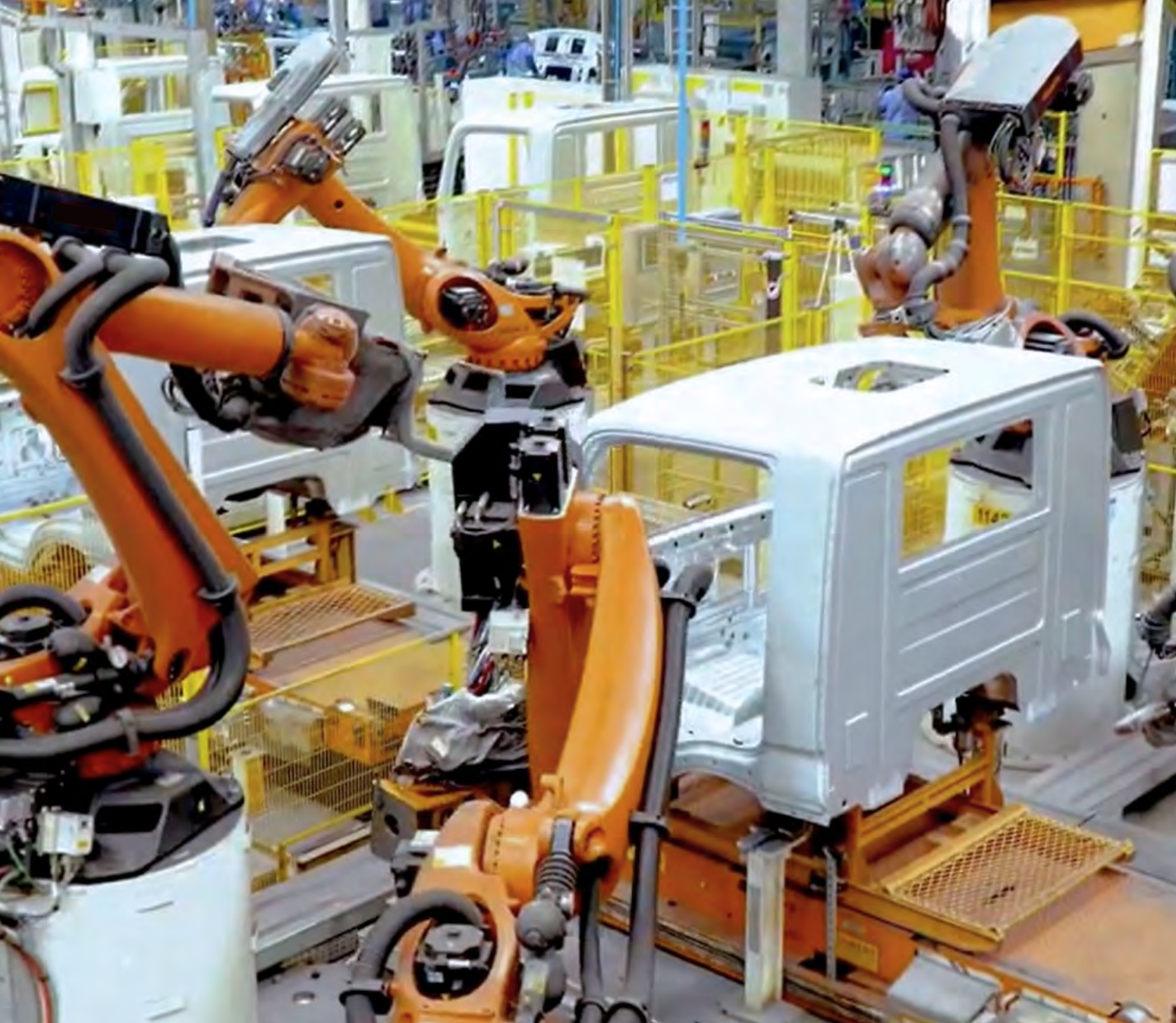
O compromisso de Bastos com o futuro é tão direto quanto sua avaliação do passado: "Temos um processo robusto e eficiente, que nos garante competitividade para alcançar a liderança de mercado de caminhões há 22 anos. Sabemos que a fábrica nos dá uma grande vantagem. E é nosso compromisso seguirmos em frente: a modernização, com crescente automação e digitalização são um caminho sem volta e constantes em nossa operação, desenvolvendo pessoas e equipes".

A palavra pessoas não é acidental nesta frase. Em uma fábrica onde oito empresas compartilham o mesmo chão de produção e onde os trabalhadores se identificam com equipe que transcende a empresa que os contrata formalmente, o desenvolvimento humano é tanto uma estratégia quanto um valor.

Os próximos capítulos da fábrica de Resende já estão esboçados: mais automação, mais integração de plataformas digitais e expansão da capacidade de produção elétrica. Bastos resume o compromisso com uma frase que carrega trinta anos de história: "Falamos sempre que unidos somos imbatíveis". ■

O e-Shop: ramificação da linha para produção de veículos elétricos.





PARABÉNS, VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS, PELOS SEUS 45 ANOS DE HISTÓRIA NO BRASIL.

O Grupo PENTANOVA agradece a confiança da Volkswagen Caminhões e Ônibus por permitir nossa contribuição na construção dessa história ao longo dos anos através da Carese.



VWCO em 45 anos

PRÉ-HISTÓRIA

Em 1979 o Grupo Volkswagen adquire 67% de participação das operações da Chrysler no Brasil e em 1980 assume 100% do controle. A Chrysler tinha começado a produzir caminhões Dodge no País em 1968, que continuaram a ser produzidos pela VW até 1984.



Fotos: Divulgação/VWCO e arquivo

1981

Na fábrica adquirida da Chrysler em Santo André, SP, no fim de janeiro foi montado o primeiro caminhão Volkswagen do mundo.



Em 2 de fevereiro é fundada a Volkswagen Caminhões Ltda. Em 10 de março chegam às concessionárias os dois primeiros modelos, os 11.130 e o 13.130, com 11 e 13 toneladas, motor MWM de 130 cv e cabine avançada, cara-chata, projetada pela alemã MAN.



1982

São lançados os primeiros caminhões de 6 toneladas, ampliando atuação para o segmento de caminhões leves com os modelos 6.80 e 6.90, o primeiro com motor Perkins, o segundo com MWM.



1984

Contrato com a Paccar para exportar aos Estados Unidos caminhões de 11 e 13 toneladas com motor Cummins turbinado de 210 cv, vendidos com as marcas Peterbilt e Kenworth.



1985

A linha de Santo André é transferida para um anexo da planta da Volkswagen em São Bernardo do Campo, do outro lado da Via Anchieta, onde a Chrysler produzia automóveis e que pertenceu à Simca. No mesmo ano é lançado o primeiro caminhão VW a álcool, o 22.160, para o setor canavieiro. Foi aproveitado o motor otto V8 de 5 litros da Chrysler, que já era utilizado por modelos Dodge e foi convertido pela VW em 1981 para funcionar com etanol.



Começam as exportações de 1 mil unidades do VW 11.130 para o mercado chinês.

1986

Em novembro Volkswagen e Ford se associam na Autolatina e unem suas operações no Brasil e na Argentina, com uso conjunto de fábricas, projetos e engenharia, incluindo as divisões de caminhões de ambas as marcas.

**1987/88**

A divisão de caminhões da VW encerra 1987 somando seus primeiros 50 mil veículos produzidos. Em 1988 a marca lança modelos de 14 e 16 toneladas equipados com o motor Cummins turbinado de 210 cv, já usado nas versões exportadas desde 1985. Começa a produção comercial do primeiro chassi de ônibus Volkswagen, projetado ainda em 1982, usando a mesma base e motorização do caminhão leve de 6 toneladas. Era equipado com o motor diesel MWM de 90 cv, ou com o V8 Chrysler de 140 cv a gasolina para exportação.

1990

A Volkswagen fecha a linha de caminhões em São Bernardo e transfere a produção para junto da sócia na Autolatina, na antiga fábrica da Ford no bairro do Ipiranga, em São Paulo.

1991

Ao completar seus primeiros 10 anos a empresa lança o 35-300, o primeiro cavalo mecânico pesado a ostentar o logo VW.

**1993**

Após desenvolvimento conjunto com a Ford na Autolatina a Volkswagen lançou seu primeiro chassi projetado para ônibus, o Volksbus 16.180 CO com motor fornecido pela MWM.

**1994**

No mesmo ano em que somou 100 mil caminhões produzidos a Volkswagen encerrou a sociedade com a Ford na Autolatina, obrigando sua divisão de veículos comerciais pesados, que operava na fábrica do Ipiranga, a pagar por veículo produzido na unidade.

**1995**

Em junho a Volkswagen anunciou a escolha de Resende, RJ, para construir sua nova fábrica. Chegou-se à viabilidade do projeto por meio da parceria de sete fornecedores-chave, que formaram o Consórcio Modular de Produção: além de fornecer componentes eles também participam diretamente de todas as etapas de fabricação e montagem. É realizada a primeira exportação para a Alemanha de um lote encomendado de 2 mil caminhões leves L80, equivalente ao 8.140 vendido no Brasil na época.

**1996**

Em 1º de novembro é inaugurada a fábrica de Resende com capacidade inicial de 30 mil unidades/ano em dois turnos. Foi iniciada a produção de seus caminhões e chassis de ônibus no Consórcio Modular, junto com sete fornecedores que dividiram investimentos e empregavam 85% dos 1,5 mil funcionários, alocados em postos de trabalho dentro da linha de produção.



1999

Em menos de duas décadas de operação a Volkswagen chega à vice-liderança do mercado brasileiro de caminhões e ônibus. Em nova ofensiva no mercado de pesados lançou o 40.300 com motor Cummins de 291 cv, até então o maior e mais potente caminhão VW.

2000

Na virada do século a empresa deixa a estrutura societária da Volkswagen do Brasil e assim nasce a VWCO, ou Volkswagen Caminhões e Ônibus, que passa a ser uma unidade de negócios independente ligada à VWN, sigla da Volkswagen Nutzfahrzeuge, divisão de veículos comerciais do grupo, que com exceção do Brasil, só produzia modelos utilitários leves, vans e furgões. Em fevereiro de 2000 acontece a primeira grande ampliação de portfólio, é lançada a Série 2000 de caminhões com novos desenhos de cabine e motorizações, com quinze versões e PBT de 4 a 40 toneladas, três modelos leves, oito médios e quatro pesados.

**2001**

Ao completar 20 anos pela primeira vez a VWCO sobe ao posto de marca líder de vendas do mercado brasileiro de caminhões, enquanto assegura

a segunda posição no segmento de ônibus com o lançamento de seu primeiro chassi com motor traseiro, o 17.240 OT.

2002

A fábrica de Resende chega a 100 mil veículos produzidos e a empresa anuncia ciclo de investimentos de R\$ 1 bilhão em cinco anos, para modernizar e ampliar a capacidade da unidade para 50 mil veículos/ano, além de desenvolver novos produtos. No segundo semestre é lançado um dos maiores campeões de vendas da VWCO, o icônico cavalo mecânico Titan Tractor 18.310, na fatia de entrada do segmento de caminhões pesados. Nos três anos seguintes mais de 10 mil unidades são vendidas.

**2004**

A empresa, que desde o primeiro ano de operação já exportava para diversos países, dá início ao processo de expansão internacional da produção. A VWCO começa a operar no mercado mexicano e constrói uma linha em Puebla para montar caminhões com partes importadas do Brasil. No mesmo ano também é construída uma linha de ônibus em Querétaro, onde, de 2010 em diante, a operação foi unificada para montar caminhões e ônibus.

2005

No ano em que alcançou 300 mil veículos produzidos, em 24 anos de atividade, a VWCO fez a primeira grande expansão da fábrica de Resende, aumentando a área construída para 110 mil m². Também inicia operação na África do Sul, com montagem local de caminhões e ônibus em instalações da MAN. O portfólio de caminhões e ônibus é reformulado. Em julho é lançada a família Delivery de modelos leves. Em setembro é apresentada a linha de semipesados e pesados Constellation, com cabine desenhada na matriz da VWN, na Alemanha. Os remanescentes da Série 2000 passaram a ser chamados de Worker.

**2007**

Após mais um ano de liderança do mercado nacional de caminhões e recordes de produção (47,2 mil unidades) e exportações (10,8 mil), com crescimento de 30% no faturamento sobre o ano anterior, a VWCO anuncia novo

ciclo bilionário de investimentos, de mais R\$ 1 bilhão no período 2008-2012, com 30% dos recursos destinados a duplicar a capacidade de Resende de 50 mil para 100 mil unidades/ano.

2008

No fim de 2008 o Grupo VW vende a VWCO à MAN, fabricante alemã de caminhões e ônibus na qual já era a maior acionista. Com isso o controle formal da VWCO muda novamente de mãos. No início de 2009 é criada a MAN Latin America.



2011

Ao completar 15 anos de operação a fábrica de Resende atinge a produção de 500 mil veículos, somando caminhões e chassis de ônibus. É anunciado o quarto ciclo de investimento de R\$ 1 bilhão, de 2012 a 2016, para ampliar as operações no Brasil e criar uma nova família de caminhões leves, o projeto Phevos, que em 2017 deu origem ao lançamento da nova linha Delivery de caminhões.



2012

Em abril são lançados os primeiros caminhões MAN TGX montados no Brasil em linha da fábrica de Resende. Também é iniciada a produção sob contrato na MWM do motor MAN Do8 Euro 5, para equipar diversos caminhões e ônibus VW. A empresa alcança os primeiros 100 mil veículos exportados em 31 anos de operação.

2015

Criada a divisão VW Truck & Bus para abrigar todos os fabricantes de veículos comerciais pesados sob controle acionário do Grupo VW. Assim a MAN Latin America volta a ser a VWCO, Volkswagen Caminhões e Ônibus, e integra a divisão ao lado de MAN e Scania.

2016

Em dezembro é encerrado ciclo de R\$ 1 bilhão e anunciado o novo e maior programa de investimentos da história da VWCO, de R\$ 1,5 bilhão de 2017 a 2020.

2017

A engenharia própria da VWCO ganha corpo e protagonismo. Em maio é inaugurado o campo de provas de Resende. Em setembro é lançada a nova família de caminhões Delivery, originada no Projeto Phevos, totalmente desenvolvido no Brasil com design da VWN da Alemanha. E um mês depois é apresentado na convenção da VW Truck & Bus, na Alemanha, o protótipo do primeiro caminhão brasileiro 100% elétrico, o e-Delivery.

2018

O Grupo VW transforma a divisão Truck & Bus em Traton Group, empresa europeia independente com ações próprias em bolsa, que segue integrando todas as fabricantes de veículos comerciais pesados da companhia: MAN, Scania, Navistar/International e VWCO. No Salão de Hannover, na Alemanha, a empresa apresenta o protótipo Volksbus e-Flex, ônibus elétrico com autonomia estendida, equipado com motor 1.4 turboflex bicombustível etanol-gasolina, que funciona como gerador de energia para as baterias.



2019

A VWCO negocia a criação do e-Consórcio, grupo de oito empresas que participam do projeto e da produção de veículos elétricos em Resende, além da prestação de serviços especializados para esses modelos, como instalação de postos de recarga.



2020

Em pleno ano da pandemia de covid, com investimento de R\$ 1 bilhão do programa de R\$ 1,5 bilhão anunciado em 2016, a VWCO lança em setembro uma nova família de caminhões extrapesados, os Meteor, que usam motor MAN D26 de 460 cv e 520 cv fabricado no Brasil sob encomenda pela MWM. Em outubro a fabricante atinge o marco de 1 milhão de veículos produzidos desde sua fundação em 1981. Em dezembro é anunciado o maior ciclo de investimentos de sua história: R\$ 2 bilhões de 2021 a 2025.

**2021**

No ano em que completou 40 anos a VWCO chega a 5 mil empregados em Resende e inicia a produção comercial do primeiro caminhão elétrico brasileiro, o e-Delivery, com as primeiras cem unidades já encomendadas pela Ambev, de um contrato de intenção de compra que totaliza 1,6 mil unidades.

**2022**

Dentro do Grupo Traton a empresa adota razão social internacional VWTB, Volkswagen Truck & Bus. Internacionalização e exportações são ampliadas para a Ásia com o início de vendas e montagem de veículos nas Filipinas. Também fechou acordo para ter seu primeiro importador oficial no Oriente Médio, na Jordânia.

2023

Ao renovar toda a linha de chassis a VWCO inicia testes do seu primeiro ônibus 100% elétrico, o e-Volksbus, que no ano seguinte começa a ser produzido em Resende, aproveitando os mesmos fornecedores e a experiência de produção do caminhão e-Delivery.

**2024**

Em instalações compartilhadas do Grupo VW em Córdoba a VWCO inicia a montagem na Argentina, com kits SKD importados do Brasil, dos caminhões VW Delivery 9.170

e 11.180, do VW Constellation 17.280 nas versões chassi-cabine e cavalo mecânico, além do chassi Volksbus 15.190 OD. A companhia celebra a exportação de 40 mil Volksbus para mais de trinta países desde que começou a produzir chassis de ônibus, em 1993. Em novembro, na Fenatran, a VWCO apresenta o seu primeiro conceito de caminhão híbrido, o VW Meteor Hybrid, com eixo de tração elétrica desenvolvido pela Suspensys, do Grupo Randoncorp.

2025

Inaugurado em Resende Centro de Exportações que concentra a operação de envio de veículos semidesmontados em kits SKD para linhas de montagem da VWCO no México, na África do Sul e na Argentina.

**2026**

A VWCO completa 45 anos com mais de 1 milhão 250 mil caminhões e chassis de ônibus produzidos, mais de 1 milhão deles vendidos no Brasil e 196 mil exportados para mais de trinta países. A fábrica de Resende tem capacidade para produzir 100 mil unidades/ano e se junta a linhas em quatro países: Argentina, México, África do Sul e Filipinas. Os investimentos somam mais de R\$ 7,5 bilhões desde a fundação da empresa, em 1981.



Tecnologia que acompanha o ritmo da estrada.

O ar-condicionado RT8000 é feito para quem vive longas jornadas. Combina tecnologia de ponta, eficiência energética e instalação simplificada, levando mais conforto e inovação para a estrada.

RT8000: desenvolvido e fabricado no Brasil pela Resfri Ar.

- Tecnologia Inverter que une eficiência energética e desempenho contínuo.
- Disponível em diversos modelos de moldura e acabamento: se adapta a diferentes caminhões.
- Suporte técnico em todo o país.



Escaneie aqui e descubra todos os diferenciais.

www.resfriar.com.br

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 híbridos plug-in Song Plus, Song Pro 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. Produção de modelos Changan.

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 de instalações da Mercedes-Benz em Iracemápolis, SP, produção do SUV híbrido Haval H6 e de modelos turbodiesel, a picape Poer P30 e o SUV de 7 assentos Haval H9. Instalação de segunda fábrica no Espírito Santo.

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 produtos; expansão da capacidade em Piracicaba, SP, para 215 mil veículos/ano; produção de um novo SUV compacto em 2026.

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 turbodiesel 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 o elétrico EX2 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 leves de 48V, incluindo a montagem de um híbrido Leapmotor; R\$ 14 bilhões para Betim, MG, para desenvolvimento de novos produtos e tecnologias, com lançamento do novo Fiat Argo com versão híbrida em 2026; R\$ 3 bilhões para Porto Real, RJ, onde será produzido ao lado dos Citroën o Jeep Avenger, com versão híbrida; R\$ 2 bilhões para Córdoba, Argentina, para produção das picape médias Fiat 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
2026-2029

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.

MERCEDES-BENZ



Mercedes-Benz

R\$ **???** bilhão
2023-2026

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

V O L V O

R\$ **2,5** bilhão
2026-2028

Supera o plano anterior de R\$ 1,5 bilhão aplicado de 2022 a 2025. O maior ciclo de investimento da companhia no Brasil será direcionado ao desenvolvimento de soluções tecnológicas de descarbonização das emissões dos caminhões e ônibus, à rede de concessionárias e a melhorias na fábrica de Curitiba, PR.

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.



**RECEBA
ATUALIZAÇÕES
EM TEMPO REAL,
ONDE QUER
QUE ESTEJA.**



Para ter acesso a
todo este conteúdo
escaneie o QRcode
ou **CLIQUE AQUI**
para participar do
Canal de Notícias
AutoData

AUTODATA

Informações:  (11) 93372 1801
seminarios@autodata.com.br
www.autodata.com.br

Stellantis lançará híbrido flex leve de 48V

A fábrica da Stellantis em Goiana, PE, começa a produzir seu primeiro modelo híbrido flex ainda neste primeiro semestre. Segundo a fabricante o veículo terá versões com hibridização leve, MHEV, com circuito de 48V. O sistema integra uma máquina elétrica, que

substitui o alternador e o motor de partida, para fornecer torque adicional ao motor a combustão, ao mesmo tempo em que gera energia elétrica para a bateria de íon-lítio de 48V. Ainda mantido em segredo, este será o primeiro de quatro carros a serem produzi-

dos em Pernambuco com a arquitetura eletrificada Bio Hybrid em 2026. A empresa já adotou a eletrificação MHEV de 12V nos Fiat Pulse e Fastback fabricados em Betim, MG, e nos Peugeot 208 e 2008 que saem de El Palomar, Argentina.

Picape Tukan será o primeiro Volkswagen híbrido brasileiro



A picape Tukan será o primeiro Volkswagen híbrido produzido no Brasil, a partir do ano que vem, na fábrica de São José dos Pinhais, PR, segundo informou a fabricante. O modelo, 100% desenvolvido pela subsidiária brasileira, nascerá com 76% de peças nacionais – índice elevado para um veículo eletrificado no País. Os carros a combustão fabricados pela marca no Brasil têm média de 85% de nacionalização. A Tukan, maior do que a Saveiro e menor do que a Amarok, colocará a Volkswagen para competir no segmento de picapes médias-compactas monobloco, como a Fiat Toro.

Audi já monta nova geração do Q3 no Paraná

A Audi iniciou a montagem de kits importados semimontados [SKD] da nova geração dos modelos Q3 e Q3 Sportback na fábrica de São José dos Pinhais, PR. Os veículos começam a chegar às concessionárias na segunda quinzena de maio e, segundo a empresa, foram investidos cerca de R\$ 50 milhões na unidade para tornar viável este novo ciclo produtivo. Esta geração do Q3 adota a atual linguagem global de design da Audi, marcada por traços mais limpos e superfícies menos recortadas com relação ao modelo anterior.



Hyundai anuncia terceiro modelo em Piracicaba

A fábrica da Hyundai em Piracicaba, SP, produzirá um terceiro modelo, posicionado acima do HB20 e abaixo do Creta, ainda em 2026, anunciou a empresa em comunicado, no início de março. O novo carro competirá na faixa de

mercado que mais vem ganhando novidades, o subsegmento de entrada dos SUV compactos, por onde já trafegam Renault Kardian e Volkswagen Tera, que em breve concorrerão com Jeep Avenger e Chevrolet Sonic. A faixa de pre-

ço deverá ser de R\$ 110 mil a R\$ 150 mil. A empresa só divulgará pormenores mais adiante, mas de acordo com a Autoesporte, o novo SUV tem até nome definido: Hyundai Bayon. E o sedã compacto HB20S será descontinuado.

General Motors lança Cadillac no Brasil

No início de março a Cadillac oficializou sua chegada ao mercado brasileiro, o primeiro da América da Sul atualmente a vender carros da marca de luxo da General Motors. Sete décadas depois de sua saída, quando suas vendas e pós-vendas contavam com apoio das extintas lojas Mesbla, três SUVs Cadillac 100% elétricos foram confirmados para o Brasil este ano, agora trazidos pela própria GM. De forma cadenciada, este ano, serão lançados os modelos Optiq, Lyriq e Vistiq. A ideia é gradativamente ampliar o portfólio. Três concessionárias exclusivas serão abertas: uma em São Paulo, outra em Curitiba, PR, e a terceira em Brasília, DF. As vendas começarão mais adiante, quando serão divulgados pormenores técnicos e preços.



Divulgação/GM

Avatr 11 chega ao Brasil por R\$ 600 mil



Divulgação/Changan

O Avatr 11, marca de luxo da chinesa Changan, é o primeiro modelo a chegar às concessionárias da sócia brasileira Caoa, com preços de R\$ 600 mil a R\$ 620 mil, dependendo da configuração, de cinco ou quatro assentos. Apresentado no Salão do Automóvel de São Paulo, em novembro, o modelo tem mais de quarenta possibilidades de personalização. Seu motor elétrico gera 585 cv e 66,1 kgfm de torque, garantindo aceleração de 0 a 100 km/h em 3,9 segundos. O SUV conta ainda com inteligência artificial que ajuda na iluminação, som e interfaces. Com mais de vinte unidades já encomendadas, o Avatr 11 tem como concorrentes no País o BMW iX e do Audi Q8 e-tron.

Renault começa a importar o Koleos em abril

O SUV Renault Koleos começa a ser importado da Coreia do Sul em abril, segundo confirmou a empresa. Ele será o primeiro SUV da marca no Brasil a competir no segmento D, de grande porte, como Jeep Commander e Mitsubishi Pajero Sport. Também será o primeiro Renault híbrido no País, com sistema fechado autorrecarregável em que motores elétricos ajudam na tração do propulsor a combustão, competindo com modelos como Honda CR-V e HEV e GWM Haval H6 HEV. O Koleos é o terceiro veículo do International Game Plan da fabricante no Brasil, depois do Kardian e Boreal, já lançados e produzidos em São José dos Pinhais, PR.



Divulgação/Renault

GAC abre pré-venda do SUV GS3 a combustão



Divulgação/GAC

A chinesa GAC iniciou em 6 de março a pré-venda do SUV compacto GS3, equipado somente com motor 1.5 turbo a gasolina, de 170 cv e 25,5 kgfm de torque máximo. Segundo a GAC o novo SUV atende ao perfil predominante do consumidor brasileiro, ainda fortemente ligado a veículos a combustão. Com o GS3 a marca passa a ter seis veículos disponíveis no mercado brasileiro, em portfólio que inclui os elétricos Aion ES, Aion Y, Aion V e Hyptec HT, e o híbrido GS4.

Nissan inicia exportação do Kait e lança mais duas versões

O Complexo Industrial da Nissan em Resende, RJ, começou a exportar as primeiras unidades do Kait para mercados da América Latina. O Paraguai é o primeiro destino do modelo, que está à venda no Brasil desde dezembro. Lançado inicialmente em quatro versões, no início de março a Nissan acrescentou mais duas à linha do seu novo SUV compacto: a de entrada Sense [R\$ 137 mil] e a intermediária Advance [R\$ 147 mil], que se juntaram às opções Active [R\$ 118 mil], Sense Plus [R\$ 139,6 mil], Advance Plus [R\$ 149,9 mil] e Exclusive [R\$ 153 mil].



Divulgação/Nissan

Foram produzidas 850 mil Fiat Strada da nova geração

Veículo mais vendido do Brasil pelo quinto ano consecutivo, a atual geração da Fiat Strada, lançada em 2020, já soma 850 mil unidades produzidas na fábrica da Stellantis em Betim, MG. Montada sobre a plataforma MPP, o veículo compartilha itens com modelos atuais da Fiat como Mobi, Argo e Pulse. A Strada, lançada pela primeira vez em 1998, é uma das últimas remanescentes do segmento de picapes derivadas de veículos. Atualmente ela é a única da categoria a oferecer cabine dupla e câmbio CVT.



Divulgação/Fiat

Iveco começa a produzir o S-Way na Argentina



Divulgação/Iveco

No fim de fevereiro a Iveco começou a produção do caminhão extrapesado S-Way na fábrica de Córdoba, Argentina. O modelo já é produzido na unidade de Sete Lagoas, MG, desde o fim de 2022, quando substituiu o Hi-Way. O S-Way argentino incorpora motorização Euro 6, embora no país a legislação de emissões ainda permite o uso de Euro 5. Totalmente desenvolvido para o mercado argentino, o caminhão estará disponível nas versões cavalo mecânico 4x2, 6x2 e 6x4.

Ford completa linha de trabalho da Ranger



Divulgação/Ford

Com mais cinco versões importadas da Argentina a Ford completou a linha Pro da picape Ranger, voltada a aplicações comerciais, que agora têm seis opções, incluindo três automáticas: XL Chassi Cabine MT [R\$ 248,6 mil], XL Chassi Cabine AT [R\$ 258,6 mil], XL Cabine Simples MT [R\$ 256,6 mil], XL Cabine Simples AT [R\$ 266,6 mil], XL Cabine Dupla MT [R\$ 272,6 mil] e XL Cabine Dupla AT [R\$ 282,6 mil]. As Ranger para trabalho são equipadas com o motor quatro-cilindros turbodiesel Panther 2.0, de 170 cv. A transmissão automática é a GR80, de seis velocidades. Na versão chassi-cabine a capacidade de carga chega a 1,3 tonelada e na cabine simples a 1,2 tonelada.

Geely EX2 é o compacto elétrico mais vendido do mundo

Com 465 mil 775 unidades vendidas em 2025, o Geely EX2 foi o carro elétrico mais vendido do mundo dos segmentos compactos A e B em 2025. No período o modelo também foi o líder de vendas na China. Apenas catorze meses após o lançamento já foram entregues 500 mil EX2. Além do mercado chinês o hatch elétrico já foi lançado no Brasil, Indonésia e Tailândia. O carro também deverá ser produzido em São José dos Pinhais, PR, dentro da sociedade que a Geely tem com a Renault no País.



Divulgação/Geely

Stellantis reaproveita 9 mil peças

A Stellantis divulgou os números do primeiro semestre de operação de seu Centro de Desmontagem Veicular Circular AutoPeças, em Osasco, SP: foram cerca de seiscentos veículos desmontados, mais de 9 mil peças reaproveitadas e 360 toneladas de materiais destinados à reciclagem, como 334 toneladas de aço e alumínio, 26 toneladas de plástico e 1,8 tonelada de cobre. Do total dos componentes recuperados mais de 4 mil já foram comercializadas em canais físicos e digitais. A loja oficial da Circular AutoPeças no Mercado Livre concentrou cerca de 80% das vendas. No mesmo período 2,5 mil litros de óleo automotivo foram coletados e destinados de forma ambientalmente adequada.

GWM negocia nova fábrica no Espírito Santo

O Senai ofertará, até 2029, cerca de R\$ 1,3 bilhão em recursos não reembolsáveis no escopo do Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação. O investimento será aplicado em formação profissional, consultoria, pesquisa e desenvolvimento, apoio à criação de centros de competência e parcerias internacionais para intercâmbio de pesquisadores. Do total previsto R\$ 1 bilhão 250 milhões são do FNDIT, Fundo Nacional de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico, R\$ 25 milhões vêm do próprio Senai e R\$ 25 milhões das empresas participantes dos projetos de pesquisa e desenvolvimento abrigados pela instituição.

Volvo adota caminhões a biodiesel para transporte de peças

A Volvo introduziu três caminhões FH B100 Flex movidos a biodiesel na logística de peças que abastece sua fábrica em Curitiba, PR. Os veículos, adquiridos pela Transdotti Transportes, devem evitar



Divulgação/Volvo

a emissões calculadas em de até 370 toneladas de CO₂ por ano ao operar em rotas de longa distância para transportar componentes de fornecedores de São Paulo e do Paraná. Cada caminhão deverá rodar cerca de 10 mil quilômetros por mês. Os veículos também podem usar diesel fóssil em qualquer proporção, mas para garantir a operação com B100 a Transdotti instalou um tanque exclusivo de abastecimento em sua matriz, em Colombo, PR. Quando abastecidos com o biocombustível puro a redução de emissões de CO₂, do poço à roda, pode chegar a 90%. A iniciativa reforça o movimento iniciado em 2024, quando a operação passou a contar com caminhões elétricos pesados Volvo FM Electric em rotas de média distância.



Divulgação/BYD

BYD: ALEXANDRE AQUINO

Após mais de duas décadas de experiência no Grupo Fiat, depois FCA e Stellantis, Alexandre Aquino mudou-se para a BYD, contratado para ser o novo diretor de produto da fabricante chinesa. Uma das primeira missões do executivo na casa nova foi ser um dos porta-vozes dos mais recentes lançamentos da marca, o Song Plus turbo e o Atto 8, no início de março. Aquino ocupava a vice-presidência de economia circular da Stellantis desde janeiro de 2025. Antes passou pela liderança das marcas Fiat, Abarth e Jeep. Formado em engenharia mecatrônica pela PUC Minas, tem pós-graduação em marketing pela Fundação Dom Cabral.



Divulgação/VW

**GRUPO VOLKSWAGEN: ANGIE STELZER + DOUGLAS PEREIRA**

Com a ida de Douglas Pereira para a Lamborghini, na Itália, Angie Stelzer, que era diretora de recursos humanos do Grupo Volkswagen Argentina, passou a ocupar o cargo de vice-presidente de recursos humanos da empresa no Brasil e na América do Sul. Stelzer entrou no grupo em 1999, passando por posições nas áreas jurídica, corporativa e de relações governamentais. Em 2015 assumiu a diretoria de assuntos corporativos, jurídicos e públicos da VW Argentina, e em 2023 acumulou a liderança de RH. Douglas Pereira será chefe de pessoas, cultura e organização da Lamborghini, marca que integra o Grupo VW.



Divulgação/MG Motor

MG MOTORS: THIAGO MARQUES

A MG Motor, marca inglesa do grupo chinês SAIC, anunciou Thiago Marques como novo responsável por marketing e produto da marca no Brasil. Com dezoito anos de experiência na indústria automotiva e em empresas como Hyundai, Jaguar Land Rover, Renault, Caa Chery, PSA Peugeot Citroën e Omoda & Jaecoo, Marques é graduado em marketing pela Universidade Paulista e tem especialização em gestão empresarial pela University of Sydney, na Austrália, e MBA em gestão de marketing pela Faculdade Pitágoras.



Divulgação/Farizon

FARIZON: RODRIGO PIKUSSA

A Farizon, divisão de veículos comerciais do grupo chinês Geely, representada no Brasil pelo Grupo Timber, contratou Rodrigo Pikussa para sua diretoria executiva de veículos elétricos. Ele será responsável pela liderança da fase de estruturação operacional da marca no País. Pikussa tem passagens pelas encarroçadoras de ônibus Busscar e Marcopolo, em seus mais de 25 anos de experiência no setor automotivo, com cargos no Brasil e no Exterior. É engenheiro mecânico formado pela Universidade Federal do Paraná tem MBA em gestão de negócios internacionais pela FGV.



Divulgação/Grupo BMW

GRUPO BMW/MINI: SEAN GREEN

Sean Green será o novo vice-presidente da Mini nas Américas. O executivo sucede, em 1º de maio, a Mike Peyton, que saiu da empresa. Green trabalha para o Grupo BMW há 35 anos, onde ingressou aos 16 anos na BMW do Reino Unido como técnico aprendiz. O executivo já passou pelas áreas de pós-vendas, marketing de produto e vendas, nas marcas BMW e Mini. Sua trajetória inclui quatro anos na sede central em Munique, Alemanha, e três anos e meio liderando o grupo em Dublin, Irlanda. Também desempenhou funções de na China e, recentemente, ocupou a posição de chefe do grupo no país.



Divulgação/Honda

HONDA: KEISURE TSURUZONO

Keisuke Tsuruzono será o presidente da Honda América do Sul a partir de 1º de abril. Ele sucede a Arata Ichinose, à frente da companhia na região desde abril de 2024, que retornará ao Japão para assumir novas responsabilidades. Desde 1992 na Honda, Tsuruzono trilhou ampla trajetória internacional em gestão corporativa e desenvolvimento de negócios em mercados globais como Tailândia, Estados Unidos, Europa, Canadá, China e Vietnã. Mais recentemente foi executivo de operações para produtos de energia na Honda no Japão. Tsuruzono dará continuidade aos ciclos de investimentos da Honda Automóveis no Brasil, de R\$ 4,2 bilhões até 2030, e da Honda Motos, de R\$ 1,6 bilhão até 2029, que foram iniciados por Ichinose em 2024.



Divulgação/Yamaha

YAMAHA: CARLOS LOMONACO

A Yamaha contratou Carlos Lomonaco para ser diretor adjunto de logística da fabricante de motos e da Yamalog, empresa de soluções logísticas do grupo. Com quinze anos de experiência em logística e cadeia de suprimentos, Lomonaco ocupou cargos de gestão nas áreas de projetos, desenvolvimento de negócios e operações em empresas como FM Logistic, Ceva, Geodis e Maggion. Engenheiro de produção graduado na Universidade Paulista, Lomonaco tem pós-graduação em gestão logística e extensão em finanças pela FIA.



Divulgação/CF Moto

CF MOTO: RENATO FERRI

A CFMoto, fabricante de motocicletas e veículos off-road com fábrica no Polo Industrial de Manaus, AM, representada localmente pelo Grupo Unique, anunciou Renato Ferri como seu novo diretor de marketing. O executivo, que tem mais de vinte anos de experiência em marketing, também acumulou o cargo de diretor de marketing da Fun Motors, outra marca do Grupo Unique, também do segmento off-road, com fábrica local e mais de 120 revendas no País. Ferri já passou por Hyundai e Royal Enfield. Ele é formado em publicidade e propaganda, com MBA pela ESPM e pela EADA Barcelona.



Divulgação/Bright Consulting

BRIGHT CONSULTING: FERNANDO PFEIFFER

A Bright Consulting nomeou Fernando Pfeiffer para o cargo de CBO, chief business officer, ou executivo-chefe de negócios responsável pelas áreas de crescimento, parcerias estratégicas e desenvolvimento de soluções de inteligência de mercado. Pfeiffer tem trajetória nos setores automotivo, de mobilidade e de tecnologia, com passagens por Ford, Renault, 99 e JAC Brasil. Trabalhou em projetos ligados a estratégia comercial, expansão de rede, posicionamento de marca e estruturação de operações. É formado pela FEI e tem especializações pela ESAN e ESPM, além de formação executiva pela University of Georgia e Insead.



Divulgação/ElringKlinger

ELRING KLINGER: FERNANDA BARROS

Fernanda Barros é a nova responsável por marketing e desenvolvimento de produtos da ElringKlinger, fabricante de peças de juntas e retentores para veículos. Nos últimos quinze anos a executiva passou por Grupo Comolatti, Rede PitStop, Sama Autopeças e Fortbras. Também lecionou na FCAP, Faculdade de Administração de Pernambuco, e no IBGM, Instituto Brasileiro de Gestão & Marketing. Graduada em jornalismo pela Universidade Católica de Pernambuco, Fernanda Barros é pós-graduada em administração de marketing pela Faculdade de Administração de Pernambuco.



Divulgação/VWCO

VWCO: ROBERTO CORTES

O Conselho de Supervisão do Grupo Traton, empresa do Grupo Volkswagen que reúne a Volkswagen Caminhões e Ônibus, Scania, MAN e Navistar, prorrogou por mais dois anos o contrato de Roberto Cortes em seu conselho executivo. Ele permanece na cadeira como CEO da VWCO até 2029. Cortes soma mais de 55 anos de carreira, 26 deles como presidente da fabricante de veículos comerciais pesados. Em 1987, ainda na Ford, participou da criação da Autolatina, associação da Volkswagen e Ford no Brasil e na Argentina. Com o fim da joint venture, em 1995, permaneceu na Volkswagen do Brasil e na divisão de caminhões, criada em 1981. Em 2000 assumiu a presidência da unidade de negócio.



Divulgação/DAF

DAF: LEANDRO MELLO

Leandro Mello é o novo diretor de pós-venda da DAF Caminhões. O executivo, agora responsável pelas áreas de atendimento ao cliente, garantia, serviços e projetos, reportará ao diretor comercial, Luis Gambim. Com 25 anos de experiência no segmento de caminhões e máquinas, Mello fez carreira na Volvo Trucks, onde trabalhou por dezoito anos, e na Volvo Construction, por mais sete anos. Durante seis anos ocupou posições de gestão da fabricante em Gotemburgo, Suécia. Formado em engenharia mecânica pela Universidade Estadual de Santa Catarina e com pós-graduação em marketing na FAE Centro Universitário, também tem MBA em planejamento estratégico, administração, negócios e marketing pela Universidade Positivo.



Divulgação/Eaton

**EATON: GUSTAVO ORRÚ + FERNANDO PITON**

Após decidir separar a divisão Mobility e criar uma nova empresa a Eaton escolheu Gustavo Orrú para a diretoria de operações do Grupo Mobility na América do Sul. Ele se reportará a Gustavo Schmidt, presidente da divisão e corporativo da Eaton na região, e a Hareesh Kallumath, vice-presidente global da Mobilty.

Orrú ingressou na Eaton em 2000, nas áreas de manufatura e materiais. O engenheiro mecânico formado pela Unicamp, com MBA em gestão de negócios pela FIA, foi diretor industrial da unidade de Valinhos, SP, e, mais recentemente, diretor de aftermarket do Grupo Mobility na América do Sul. Para substituir Orrú nesta posição assume Fernando Piton, acumulando a gerência de vendas do aftermarket na região. Piton, formado pela FGV em administração e com MBA em gestão comercial, está na Eaton desde 1998 com passagens por aftermarket, serviços de campo e manufatura.



Divulgação/Rio-Riosulense

RIO-SULENSE: BRUNO INÁCIO DA MAIA

A Rio-Riosulense anunciou Bruno Inácio da Maia como seu novo gerente de marketing, responsável pelas áreas de comunicação, inteligência de mercado, preços, marketing de produtos, comercial e assistência técnica. O executivo reportará diretamente ao CEO, Ornélio Kleber. Com duas décadas de experiência o executivo fez carreira na Ciser e na Fey. Graduado em engenharia mecânica pela Faculdade Pitágoras, com pós-graduação em gestão estratégica de marketing pela Universidade HSM e em gestão da inovação pela Universidade Vale do Itajaí, ele também tem mestrado em engenharia de produção pelo UniSociesc Centro Universitário.

“Os números do PIB mostram que a economia desacelerou em 2025, refletindo o impacto dos juros altos, sobretudo nos investimentos das empresas. Ainda assim a atividade mostrou resiliência, sustentada pelo forte crescimento do consumo da administração pública e pelo bom desempenho de setores menos sensíveis à política monetária, como a agropecuária, beneficiada por uma safra recorde, e a indústria extrativa. Essa combinação também impulsionou as exportações, contribuindo para manter a economia em ritmo sólido, sem sinais de recessão.”

Claudia Moreno, economista do C6 Bank, em comentário após a divulgação do crescimento de 2,3% do PIB brasileiro em 2025, divulgado pelo IBGE no início de março.

“Nossos resultados em 2025 refletem o custo de superestimar o ritmo da transição energética e a necessidade de reestruturar nossos negócios em torno da liberdade dos clientes de escolher toda a gama de tecnologias, sejam elas elétricas, híbridas ou de combustão interna. Em 2026 nosso foco será continuar a eliminar as lacunas de execução do passado, impulsionando nosso retorno ao crescimento lucrativo.”

Antonio Filosa, CEO da Stellantis, em comunicado da divulgação do balanço financeiro da companhia no ano passado, que reportou prejuízo líquido de € 20,1 bilhões, o primeiro resultado negativo do grupo formado em 2021.

“Com as tarifas em curso não faz mais sentido econômico produzir vários tipos de veículos no México para exportá-los aos Estados Unidos. Precisamos encontrar compensações. Não podemos pagar altas tarifas e investir em uma fábrica.”

Oliver Blume, CEO do Grupo Volkswagen, durante conferência anual de divulgação de resultados da companhia, em março. O executivo se referiu à tarifa imposta pelos Estados Unidos, que há um ano subiu de 2,5% para 27,5%, sobre carros importados com menos de 70% de componentes produzidos na América do Norte, dentro do acordo comercial USMCA, envolvendo Estados Unidos, México e Canadá.

2,3%

Crescimento do PIB brasileiro em 2025, desta vez em linha com as expectativas de analistas, que erraram para baixo nos três anos anteriores. A produção industrial cresceu 1,4%, mas indústria de transformação registrou queda de 0,2%.

US\$ 60 bi

Valor de cancelamentos ou redução de investimentos em carros elétricos divulgados por seis fabricantes: Stellantis, Ford, General Motors, Volkswagen/Porsche, Honda e Nissan. O movimento afeta toda a cadeia do setor.

R\$ 11,9 bi

Recursos liberados à indústria automotiva pelo BNDES de 2023 a 2025, valor 144% maior que o do governo anterior, de 2019 a 2022. Montadoras obtiveram financiamentos de R\$ 8,3 bilhões e R\$ 3,5 bilhões foram para empresas de autopeças.

€ 5,4 milhões

Pagamentos de salários e bônus em 2025 ao CEO do Grupo Stellantis, Antonio Filosa, que assumiu o posto em junho passado. É menos da metade dos € 11,4 milhões pagos um ano antes a Carlos Tavares, que deixou o comando da empresa em dezembro de 2024.

[illegible]