

AUTODATA



From the Top
Marcelo Godoy,
Abeifa

**MERCADO
DE ÔNIBUS**

Juro alto trava
renovação de frotas

**HIDROGÊNIO
PODE DECOLAR**

Experiências em
curso no Brasil



MAIS INVESTIMENTOS A INAUGURAR

Caoa colocará mais R\$ 5 bilhões em Anápolis para fazer Changan
| Iveco abre novo ciclo de R\$ 1 bilhão em Sete Lagoas | Stellantis
prepara Goiana para produzir Leapmotor com motor flex nacional
| HPE inclui GAC em Catalão




NA FORÇA: EXTRAPESADO. NA DISPONIBILIDADE: GIGANTE.

Muito mais robusto, eficiente e econômico,
para o seu negócio não parar de lucrar.



Aponte a câmera e saiba mais

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

-  Volkswagen Caminhões e Ônibus
-  @vwcaminhoes
-  Volkswagen Caminhões e Ônibus



+ Volkswagen Caminhões e Ônibus +

Entrega + valor para o seu negócio
entregar +



Caminhões
Ônibus

**CONGRESSO AUTODATA
MEGATENDÊNCIAS****16**

Evento reuniu executivos da indústria e consultores que projetam o desenvolvimento contínuo do setor

**INVESTIMENTO 1
GRUPO CAOÁ****38**

Após investir R\$ 3 bi e duplicar a fábrica de Anápolis a empresa destina outros R\$ 5 bi até 2028 para produzir mais modelos Changan

**LANÇAMENTO
LEAPMOTOR B10****50**

SUV médio elétrico da sócia chinesa da Stellantis chega ao mercado brasileiro com preço competitivo de R\$ 183 mil

**LANÇAMENTO
VW TIGUAN****62**

Terceira geração do modelo chega do México com motor a gasolina e preço no alto da pirâmide de SUVs da marca no Brasil

**DESCARBONIZAÇÃO
HIDROGÊNIO****24**

Projetos para produção do gás começam a ganhar corpo e duas experiências no País testam o uso em veículos

**LANÇAMENTO
CAOÁ CHANGAN****42**

Primeiro Changan produzido pela Caoá, o SUV-cupê Uni-T chega com motor flex e preço para incomodar a concorrência

**INVESTIMENTO 2
GAC NO BRASIL****52**

Fabricante chinesa confirma acordo com a montadora brasileira HPE para produzir seus carros na fábrica de Catalão a partir de 2027

**INVESTIMENTO 3
IVECO****66**

Fabricante de caminhões e ônibus abre novo ciclo de R\$ 1 bi na fábrica de Sete Lagoas, no período 2026-2028

**MERCADO
ÔNIBUS****32**

Juro alto e atraso na licitação do Caminho da Escola puxam as vendas para baixo, que podem cair até 10% este ano

**NACIONALIZAÇÃO
LEAPMOTOR****48**

Stellantis confirma a produção em Goiana, no começo de 2027, do elétrico B10 e do híbrido REEV C10 com motor flex nacional

**LANÇAMENTO
JEEP RENEGADE****58**

Stellantis garante sobrevida ao SUV produzido em Goiana com adoção de versões com sistema híbrido flex de 48V

**FORNECEDORES
PREMIAÇÕES****74**

Mercedes-Benz, Hyundai e CNH Industrial premia o desempenho das empresas de sua cadeia de produção

**WORK
STUDIO
AUTODATA****36
SCHULZ****46
BORGWARNER****6****FROM THE TOP**

Marcelo Godoy, reeleito presidente da Abeifa, fala sobre missão e prioridades da associação que reúne os importadores de veículos

70**OS INVESTIMENTOS**

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

78**GENTE & NEGÓCIOS**

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

88**FIM DE PAPO**

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

Bom momento

Por Pedro Kutney, editor

A capa desta **AutoData** retrata um bom momento da indústria: a inauguração da duplicação da fábrica de automóveis do Grupo Caoa em Anápolis, GO, com a finalização do investimento de R\$ 3 bilhões para modernizar a planta, renovar a linha de SUVs Chery e abrigar a produção local de mais uma sócia da China, a Changan. Graças à boa resposta do mercado os recursos do ciclo terminaram dois anos antes do previsto, o que ensejou o anúncio de novo aporte de R\$ 5 bilhões até 2028, mais que dobrando a aposta no crescimento dos negócios.

Tudo está sendo executado com capital nacional próprio da empresa hoje dirigida em conjunto pelos irmãos Carlos Filho e Philippe – na foto da capa ao lado do presidente Lula, seu vice Geraldo Alckmin e Zhu Huarong, chairman da estatal Changan. Os dois parecem ter herdado integralmente o rompante empreendedor do doutor Caoa, o empresário Carlos Alberto de Oliveira Andrade. Assim como o pai eles olham para o futuro e sabem identificar as condições para apostar nele: “O Mover [Programa Mobilidade Verde e Inovação] e a visão do governo para desenvolver a indústria no País nos incentiva a crescer, o mercado respondeu e nós decidimos dobrar a aposta”, justificou Andrade Filho na cerimônia de inauguração.

O momento, portanto, parece bom. Apesar das limitações e reclamações de sempre, muitas empresas acreditam em um futuro para o setor melhor do que o presente, como ficou claro na média das apresentações e debates do Congresso AutoData Megatendências 2026, também retratado nesta edição.

Para além dos programas de investimento já em curso dos fabricantes de veículos instalados no País, que encostam em duas centenas de bilhões de reais e estão começando a aparecer na forma de novos produtos e tecnologias, aportes adicionais estão sendo anunciados.

A Iveco, por exemplo, vai colocar mais R\$ 1 bilhão, até 2028, para renovar produtos e modernizar a fábrica de Sete Lagoas, MG. Outra iniciativa, ainda sem valores divulgados, é da recém-chegada GAC, que a partir de 2027 produzirá seus carros em Catalão, GO, em acordo industrial fechado com a HPE – outra rara montadora de capital nacional. Também sem cifras anunciadas por enquanto, a Stellantis está construindo uma linha de montagem adicional em Goiana, PE, para produzir dois modelos eletrificados da sócia chinesa Leapmotor, inclusive com a adoção de motor flex nacional.

Estas iniciativas estão retratadas nesta AutoData mas temos certeza que, nos próximos meses, muitas outras virão. Apesar das incertezas que turvam o horizonte no momento, a indústria segue resiliente, com investimentos a inaugurar e muito trabalho a fazer.

autodata.com.br 

autodataseminarios 

autodataseminarios 

AutoDataEditora 

autodata-editora 

AUTODATA

Diretor de Redação Leandro Alves **Conselho Editorial** Isidore Nahoum, Leandro Alves, Márcio Stéfani, Pedro Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Pedro Kutney, editor **Colaboraram nesta edição** André Barros, Lucia Camargo Nunes, Natasha Werneck, Soraia Abreu

Pedrozo **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR/divulgação **Capa** Foto Ricardo Stuckert/PR **Comercial e publicidade**

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

financeiro Isidore Nahoum, conselheiro, Thelma Melkunas, Hidelbrando C de Oliveira, Vanessa Vianna **ISN 1415-7756 AutoData** é publicação da AutoData Editora e Eventos Ltda., Av. Guido Caloi, 1000, bloco 5, 4º andar, sala 434, 05802-140, Jardim São Luis, São Paulo, SP, Brasil. É proibida a reprodução sem prévia autorização

mas permitida a citação desde que identificada a fonte. **Jornalista responsável** Leandro Alves, MTb 30 411/SP

Importações de valor

Formado em economia pela Fundação Santo André, na Região Metropolitana da Grande São Paulo, que foi berço da produção de veículos no Brasil, Marcelo Godoy passou os primeiros anos da carreira trabalhando na área financeira de diversas empresas. Até que, há dez anos, ingressou no setor automotivo: "Um caminho natural que quem é do ABC, como eu, trilha ou pensa em trilhar".

Godoy entrou no setor pela porta de um grande fabricante global, mas sem operação indus-

trial no País. Ele foi contratado, em 2015, para a equipe de finanças da filial brasileira da Volvo Cars. De lá para cá foi ganhando posições e o envolvimento do executivo com o segmento só aumentou: em 2024 ele tornou-se presidente da empresa no Brasil.

No mesmo ano Godoy foi eleito presidente da Abeifa, associação que reúne importadores de veículos, alguns deles com operações locais de montagem. Gostou tanto da experiência que, em março passado, foi candidato único reeleito para mais dois anos

à frente da entidade que, em sua visão, é uma "incubadora" de empresas que chegam ao País como importadoras e, tempos depois, instalam fábricas aqui.

Para Godoy é justamente esta uma das principais atribuições da Abeifa: pavimentar o caminho para novas marcas da indústria automotiva entrarem no mercado brasileiro, além de trabalhar pela isonomia de regras para veículos importados e nacionais. Na entrevista a seguir Godoy aborda estes temas, ligados aos desafios e conquistas da entidade que dirige.



Clique aqui para assistir à versão em videocast desta entrevista

Quais foram os principais desafios e as conquistas no seu primeiro mandato à frente da Abeifa, que se encerrou recentemente?

A Abeifa é uma instituição histórica que zela pelas empresas que operam com importação de veículos no Brasil. Atuamos como uma espécie de incubadora: quando uma marca decide se estabelecer no País nós oferecemos o suporte necessário para que ela entenda como operar em um mercado complexo como o brasileiro. Nesse sentido o meu primeiro mandato à frente da Abeifa foi gratificante, especialmente por termos

conseguido levar à mesa de discussão a questão da não antecipação do imposto de importação [sobre veículos híbridos e elétricos]. Nossa luta principal foi pela manutenção das regras do jogo. A Abeifa, com sua relevância e voz no mercado, contribuiu para evitar a quebra de normas que já haviam sido acordadas, garantindo a previsibilidade indispensável para que as importadoras e toda a cadeia industrial pudessem se planejar. Além disso combatemos a desinformação sobre veículos elétricos, criando condições para que o cliente entenda se este é o momento ideal para adquirir essa nova tecnologia.

CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas



“Qualquer barreira tributária é artificial e acaba gerando apenas demanda reprimida temporária. Se o imposto for zero ninguém produz no País, mas se for 50% também não há garantia de que uma empresa abrirá uma fábrica eficiente aqui. É preciso olhar para a logística, para os tributos e para a qualificação das pessoas.”

Agora que foi reeleito para mais dois anos na presidência da Abeifa quais são as prioridades da entidade?

No segundo mandato temos frentes de atuação muito claras. A primeira delas é a continuidade da luta pela previsibilidade tributária. Estamos às vésperas de uma reforma tributária gigantesca que começa a ganhar corpo no próximo ano e precisamos monitorar de perto tanto os benefícios quanto os impactos negativos que ela pode trazer para o setor de importação. Um ponto crítico que atacaremos com firmeza é o Imposto Seletivo, que impacta diretamente a indústria automobilística: a Abeifa estará presente em todas as instâncias de discussão para defender regras claras. Outro pilar fundamental é o fortalecimento da nossa base de associados. Queremos atrair novos parceiros e estamos de portas abertas para os novos entrantes, oferecendo o suporte necessário para que se estabeleçam com segurança no Brasil. Em paralelo intensificaremos o projeto de desmistificação dos carros elétricos e eletrificados. Focaremos na criação de conteúdo técnico e informativo para o consumidor final e, principalmente, para

a grande mídia e criadores de conteúdo, que são fundamentais na formação da cultura automotiva no País.

A entidade que o senhor representa nasceu em 1991 como Abeifa e reunia somente importadores. Com a nacionalização da produção no País muitos se tornaram fabricantes e migraram para a Anfavea. A Abeifa perdeu relevância com esse movimento?

Ao contrário. Esta migração é a prova do sucesso da Abeifa. Gosto de usar uma metáfora: somos como um pai que cria o filho com todo o cuidado até que ele esteja pronto para morar sozinho e ser independente. Quando uma marca entra na Abeifa como importadora ela cria casca e entende a dinâmica do mercado nacional. Se ela prospera a ponto de se tornar um produtor local isto é um caso de sucesso para nós. A Abeifa cumpre seu papel social ao contribuir para o crescimento do País e para o fortalecimento da indústria. Acreditamos na coexistência harmoniosa de produtos nacionais com importados. O importado cumpre a função vital de trazer tecnologia de ponta, o que faz subir a régua da produção



local. No fim do dia quem ganha com essa competição saudável é o consumidor brasileiro, que passa a ter acesso a veículos mais seguros, tecnológicos e eficientes, gerando renda e empregos em toda a cadeia.

Em 2014 a Abeifa mudou o nome para Abeifa, para abrigar marcas que também produzem aqui. Na época, para justificar a alteração, um associado disse que era “melhor ser cabeça de sardinha do que rabo de baleia”. Passados mais de dez anos qual é a avaliação: essa mudança foi benéfica?

Sim, foi extremamente benéfica. Hoje temos associadas que produzem localmente e também importam veículos, o que enriquece o debate. O mais importante para a entidade é ter empresas dispostas a discutir o mercado de forma aberta e construtiva, contribuindo para o desenvolvimento do setor como um todo.

Hoje, além da Anfavea e Abeifa, existe a ABVE, a Associação Brasileira do Veículo Elétrico, que já tem mais associados do que as duas entidades juntas. Qual é o

“Estamos de portas abertas para os novos entrantes, oferecendo o suporte necessário para que se estabeleçam com segurança no Brasil. Em breve veremos os logotipos das novas marcas chinesas integrados à Abeifa.”

papel da Abeifa nesse cenário de múltiplas representações?

Cada entidade tem um papel muito bem definido e mantemos um excelente relacionamento com a ABVE, que possui um escopo mais amplo, englobando desde fabricantes de componentes até diversas startups e empresas focadas exclusivamente na eletrificação. Já a Abeifa foca nos importadores de veículos de alta tecnologia e marcas premium. Portanto nosso foco não é apenas fomentar startups ou nichos elétricos mas, sim, garantir que os importadores sejam ouvidos e representados nas discussões de políticas públicas junto ao governo.

De forma geral persiste no Brasil a ideia de que importadores de veículos exportam renda e empregos para fora do País...

É importante desmistificar a ideia de que a importação não gera empregos. Ao contrário: nossas associadas movimentam uma rede imensa de empregos diretos e indiretos por meio da venda de veículos, assistência técnica e serviços. Há um parque circulante expressivo de carros importados que alimenta o mercado de pós-venda e o setor de seminovos.

Como estão as conversas com as marcas chinesas que estão chegando ao País e por que elas ainda não se filiaram à Abeifa?

As conversas estão muito avançadas. Todas as empresas da China que entram ou estão entrando no Brasil passaram pela Abeifa para dialogar e buscar orientação. O que aconteceu foi que precisávamos realizar alguns ajustes internos em nossos estatutos e processos



“A migração de associadas para a Anfavea é a prova do sucesso da Abeifa. Somos como um pai que cria o filho com todo o cuidado até que ele esteja pronto para morar sozinho. Quando uma marca entra na Abeifa como importadora ela cria casca e entende a dinâmica do mercado nacional. Se ela prospera a ponto de se tornar um produtor local isto é um caso de sucesso para nós.”

para acomodar o novo formato desses players. Fizemos essa lição de casa, aprovamos as mudanças na diretoria e no conselho, agora estamos prontos para desatar esse nó. Em breve veremos os logotipos dessas novas marcas integrados oficialmente à Abeifa. Além disso também temos interesse em atrair importadores de caminhões, oferecendo o mesmo suporte de entrada no País, assim como há pouco tempo fizemos com empresas importadoras de veículos recreativos: três delas já são associadas.

Em 2025 as vendas das associadas da Abeifa cresceram 32%, contra 2,6% do mercado geral. Como esse desempenho foi possível?

Este resultado expressivo é puxado em grande parte pela BYD, que é nossa associada e vem registrando crescimento exponencial. Mas não é um fenômeno isolado. A Volvo (empresa que Godoy preside no Brasil, por exemplo, também registrou o melhor ano de sua história recentemente. Isto demonstra a firmeza e a força da nossa indústria, mesmo enfrentando aumentos no imposto de

importação e câmbio depreciado. Embora nossa fatia [pouco mais de 5%] no volume total de veículos vendidos ainda seja pequena isto se deve às características da economia brasileira e à renda da população, que limitam o acesso ao segmento premium. No entanto o potencial é vasto. Já tivemos um mercado de 150 mil importados e hoje estamos na casa dos 50 mil. Mesmo marcas que decidem abrir fábricas aqui dificilmente produzirão toda a sua linha localmente, mantendo a importação de modelos específicos para complementar o portfólio. Quando a taxa de juros cair e o endividamento da população diminuir poderemos ver um avanço ainda mais robusto, especialmente considerando que a frota brasileira de usados é a mais velha da história, com média de doze anos.

O bom desempenho dos importadores está diretamente ligado à isenção e redução do imposto de importação sobre veículos eletrificados nos últimos anos, tanto que 45% das vendas desses modelos no País, no ano passado, foram

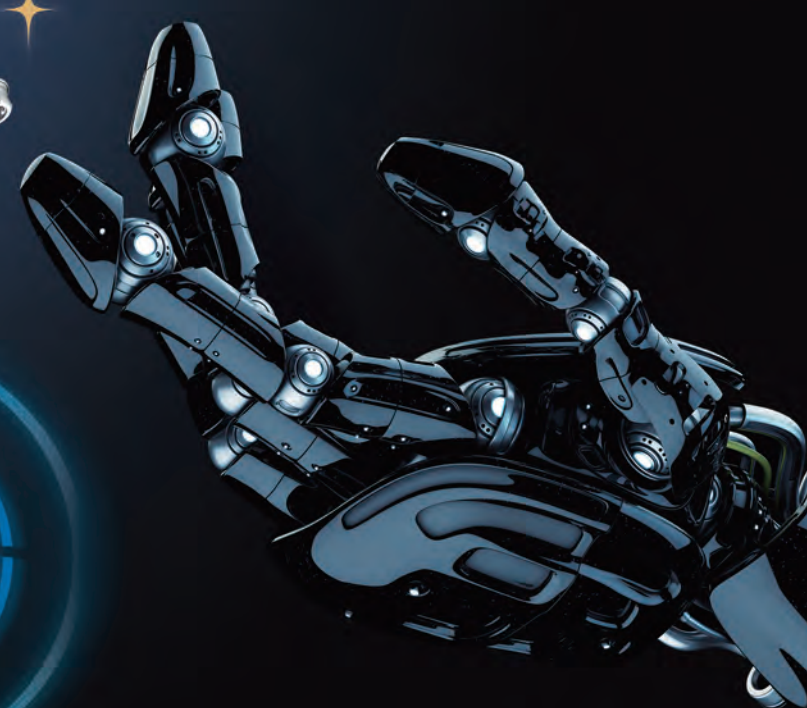




CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.



HIGH-TECH INDUSTRIAL FASTENERS



PRODUCTS

- Bolts
- Nuts
- Washers
- C-Parts
- Wires



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

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



“É importante desmistificar a ideia de que a importação não gera empregos. Pelo contrário, nossas associadas movimentam uma rede imensa de empregos diretos e indiretos por meio da venda de veículos, assistência técnica e serviços. Há um parque circulante expressivo de carros importados que alimenta o mercado de pós-venda e o setor de seminovos.”

de associados da Abeifa. Com a retomada da tarifa de 35% para importação de automóveis híbridos e elétricos, agora em julho, será possível repetir o bom desempenho de 2025?

Sim, estou confiante. O ponto crucial não é se a alíquota saiu de zero para 35%, mas o fato de o governo ter oferecido previsibilidade por meio do escalonamento estável da retomada da tarifa. Com isto as empresas se prepararam, não há uma ruptura abrupta. Existem diversas formas de diminuir este custo: as empresas podem buscar mais eficiência interna, conter custos operacionais ou até absorver parte do impacto em sua rentabilidade para manter a competitividade no médio e longo prazo. Embora eu acredite que o prazo de isenção poderia ter sido um pouco mais dilatado, talvez até atingirmos 10% ou 11% de participação de elétricos no mercado total, o fato é que as marcas estão prontas. O imposto de importação não será o motivo de uma eventual queda e o que realmente pesa hoje são os juros elevados, o endividamento e a cautela natural em anos de definição política.

No ano passado a Abeifa se manifestou contra o pedido da BYD para adiar a cobrança da alíquota cheia do imposto de importação para veículos desmontados CKD e semimontados SKD. Por que essa divergência com uma associada?

É um exemplo interessante de como funcionamos. Embora tenhamos uma associada com um interesse específico, a Abeifa, como instituição, preza pela coerência. Nós sempre defendemos a manutenção do que foi acordado e combinado previamente com o governo e com o setor. Não poderíamos nos contradizer e mudar nosso discurso apenas por uma demanda pontual. Por isso mantivemos nossa posição institucional em defesa das regras estabelecidas lá atrás.

No seu estatuto a Abeifa tem como missão trabalhar para garantir a isonomia de regras para veículos importados e nacionais. Mas o Brasil historicamente desincentiva importações. Em algum momento na sua história de trinta anos a entidade conseguiu atingir este objetivo?

A isonomia é uma ambição constante, mas é difícil dizer se já foi plenamente



atingida. O que garantimos é que lutamos incansavelmente por isso. O cenário global mudou drasticamente após a pandemia. A globalização, como a conhecíamos, deu lugar ao nearshoring, em que a produção precisa estar perto do consumo. Barreiras tarifárias estão surgindo no mundo inteiro e essa é uma variável nova na equação. Portanto, embora busquemos a isonomia, o contexto internacional torna a resposta a esta pergunta extremamente complexa.

Qual seria o regime tributário ideal para os importadores de veículos no Brasil? A Abeifa tem alguma proposta neste sentido?

Mais do que discutir se a alíquota deve ser 16% ou 35% deveríamos discutir o custo Brasil de forma ampla. Qualquer barreira tributária é artificial e acaba gerando apenas demanda reprimida temporária. Se o imposto for zero ninguém produz no País, mas se for 50% também não há garantia que uma empresa abrirá uma fábrica eficiente aqui. Uma política industrial séria precisa olhar para a logística, para os tributos e, fundamentalmente, para a qualificação das pessoas. Hoje o custo logístico interno do País é proibitivo: o frete para trazer um carro da China ou da Europa é comparável ao custo de transportá-lo do porto para estados brasileiros por rodovias. Precisamos de ferrovias, de melhor aproveitamento da nossa malha fluvial e de engenheiros qualificados para operar fábricas de alta tecnologia. Essa é a discussão que realmente importa para o futuro do País.

Por que os importadores perderam o interesse em equipar seus veículos com

o sistema flex bicombustível etanol-gasolina, como já fizeram em passado recente?

O principal entrave do sistema flex a etanol é que se trata de uma tecnologia extremamente localizada. Você não consegue escaloná-la globalmente, o que funciona no Brasil não se replica na Europa, na China ou na Índia. Para as matrizes globais as decisões de investimento precisam reverberar em várias regiões para fazerem sentido financeiro. Não somos contra o etanol, mas entendemos que ele não coloca o Brasil no mapa mundial de desenvolvimento tecnológico. Já os carros híbridos e elétricos são padrões globais que permitem integrar o Brasil às cadeias de produção mundiais.

O recuo de grandes fabricantes mundiais em investimentos bilionários em carros elétricos afeta o mercado brasileiro?

Na minha opinião não afeta o movimento em si. Estamos vendo ajustes contábeis e de expectativas porque o crescimento, embora altíssimo, ficou um pouco abaixo das estimativas ultraotimistas iniciais. O que me deixa muito tranquilo é a pesquisa que fazemos com quem já dirige um carro elétrico: os clientes que entram nessa tecnologia não querem voltar para o motor a combustão. Ainda não é um veículo para todos, devido a gargalos de infraestrutura que ainda estão sendo resolvidos. Mas a desvalorização dos elétricos usados já está se equiparando à dos veículos convencionais e a confiança do consumidor só cresce. As empresas podem estar ajustando a curva de adesão, mas o crescimento continua lá. O carro elétrico veio para ficar. ■



Chegou o Novo Taos

Com o maior espaço interno da categoria e nota máxima em segurança



Saiba mais





Desacelere. Seu bem maior é a vida.



Indústria se reinventa com o Mover e a ofensiva da China



Margarete Gandini,
do MDIC, com Márcio
Stéfani e Pedro Kutney,
de AutoData

Fotos: Bruna Nishikata/AutoData

O caminho do setor automotivo no Brasil para 2040 passa pela integração tecnológica, parcerias estratégicas com fabricantes chinesas e a luta para manter a relevância industrial diante da transformação energética e comercial

Por Lúcia Camargo Nunes

O Congresso AutoData Megatendências 2026, realizado em 6 de abril no Espaço Center 3, em São Paulo, reuniu mais de quatrocentas pessoas para debater os desafios e oportunidades que se colocam para a indústria automotiva no futuro próximo, diante do cenário de incertezas geopolíticas e econômicas.

O setor automotivo é uma plataforma estratégica para a produção industrial, a inovação tecnológica e a descarboniza-

ção do País, que emprega direta e indiretamente 1,3 milhão de trabalhadores e conecta cadeias que vão da siderurgia aos plásticos e à eletrônica avançada.

Para Margarete Gandini, diretora do Departamento de Desenvolvimento da Indústria de Alta-média Complexidade Tecnológica do MDIC, o Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, estruturado para regular e promover o desenvolvimento do setor automotivo no País nos próximos quinze anos, até 2040, é descrito como o maior ciclo de investimentos já executado pelo setor no Brasil: "O objetivo não é apenas produzir mais veículos, é reter mais valor industrial por veículo produzido".

Há, porém, muitas regulamentações ainda estão pendentes em discussão, envolvendo diferentes setores e atores: declarações, conteúdo local, reciclagem e fiscalização estão na pauta de portarias a serem publicadas nos próximos meses.

A transição para o Imposto Seletivo sobre veículos, que substituirá o IPI Verde e incorporará critérios adicionais de descontos e acréscimos, como densidade tecnológica, pegada de carbono e etapas produtivas, está prevista para ser regulamentada ainda este ano, pois entra em vigor em janeiro de 2027 com os novos impostos da reforma tributária e, na avaliação de Gandini, contribuirá para reduzir a carga sobre a indústria nacional.



Dan Ioschpe, da Fiesp

A visão de longo prazo, projetada para 2040, propõe uma transformação conceitual: "Não estamos falando apenas de uma indústria de veículos, estamos construindo uma indústria de mobilidade logística", disse a diretora, descrevendo um ecossistema que integra descarbonização, inovação, adensamento produtivo, inserção internacional e renovação contínua da frota.

PAPEL ESTRATÉGICO

A indústria automotiva global atravessa transformação estrutural que exige forte apoio ao investimento produtivo no Brasil. O momento não é de expansão de capacidade mas de modernização e lançamento de novos produtos. A avaliação de Bruno Plattek de Araújo, gerente do Departamento de Indústrias Intensivas em Tecnologia e Conectividade do BNDES, contextualizou a posição do País como sexto maior mercado e oitavo maior produtor mundial de veículos.

"Vivenciamos uma grande mudança de paradigma tecnológico, talvez a maior já vista, que é a eletrificação."

Para ele a mão-de-obra qualificada pode se tornar um gargalo em tempos de transição, e o banco voltou a priorizar o setor: "A reindustrialização é um objetivo claro. A indústria voltou a ser o centro da estratégia do BNDES".

Contribuição tributária três vezes maior do que sua participação no PIB do País, uma das maiores taxas de juros do mundo

Bruno Plattek de Araújo,
do BNDES





Ricardo Roa, da KPMG,
e Leandro Alves, de
AutoData

e ausência de condições competitivas isonômicas que países como China e Estados Unidos garantem às suas fabricantes de veículos foram os fatores expostos por Dan Ioschpe, vice-presidente da Fiesp e chairman do Grupo Ioschpe-Maxion, para diagnosticar a fragilidade competitiva da indústria automotiva brasileira.

Ele aponta que 80% do chamado custo-Brasil se concentra em dois fatores: tributação e custo financeiro. Ioschpe classificou como erro histórico o abandono da produção de semicondutores e alertou que deixar de desenvolver a indústria de baterias é um erro equivalente, dado o tamanho do mercado brasileiro e sua distância dos grandes centros produtores globais.

Em meio à turbulência geopolítica – com a guerra dos Estados Unidos e de Israel contra o Irã elevando as tensões já criadas pelo tarifaço estadunidense e a Selic em 14,75% ao ano resistindo à expectativa de queda maior – há oportunidades para o Brasil aproveitar.

A leitura é de Ricardo Roa, líder do Setor Automotivo da KPMG no Brasil, que identifica na matriz energética renovável um diferencial competitivo relevante. Roa faz uma distinção importante com relação à crise dos chips, em 2021 e 2022: "A grande diferença, desta vez, é que não somos totalmente reféns. Mas temos de manter a atenção".

ACORDO COM A EUROPA

O impacto do acordo comercial do Mercosul com a União Europeia sobre a indústria automotiva brasileira será mais gradual do que disruptivo, com oportunidades concentradas principalmente em exportações e cadeias globais de valor, segundo expôs Michael Münch, sócio da Mirow & Co.

Após 26 anos de negociações o acordo está em fase de adoção, mas ainda há risco residual de reversão pelo Parlamento Europeu ou pela Corte de Justiça da União Europeia. Ainda faltam implementações administrativas dos dois lados.

Para veículos a combustão a relevância do acordo é limitada no curto prazo: as tarifas seguem em 35% por seis anos, período após o qual a Europa já estará em fase de saída do motor a combustão. Para os veículos elétricos haverá redução tarifária mais rápida para os europeus, mas mesmo assim o carro europeu importado, aqui, ainda custará de 30% a 40% a mais do que na Europa, o que afasta o risco de uma avalanche de importações.

Münch garante que "a localização continuará a ter papel muito importante". O maior potencial, na avaliação do especialista, está no reposicionamento do Brasil nas cadeias globais de valor e no aproveitamento da posição do País como potencial líder em tecnologias de baixo carbono e biocombustíveis.

Michael Münch,
da Mirow & Co





Ricardo Plöger da Volkswagen, e Roberto Braun, da Toyota

VALORIZAÇÃO DE TECNOLOGIAS LOCAIS

A trajetória brasileira de eletrificação será marcada pela combinação de modelos híbridos com biocombustíveis, diferentemente do modelo europeu. Foi o que expuseram Ricardo Plöger, vice-presidente de Desenvolvimento do Produto da Volkswagen América do Sul, e Roberto Braun, presidente da Fundação Toyota e porta-voz da área de ESG da Toyota do Brasil, em um painel sobre o futuro dos automóveis.

Plöger reforça que a adoção do motor flex por modelos híbridos é mais sustentável em emissão de CO₂ do que um elétrico quando se considera o ciclo completo de produção e uso da fonte energética, com o benefício adicional de democratizar tecnologias mais acessíveis ao consumidor.

A chegada acelerada de empresas montadoras com origem na China levantou o tema da isonomia regulatória: "A competição é importante para impulsionar o setor mas é importante sempre ter regras iguais", diz Braun.

A nacionalização de componentes foi apontada como ponto central para sustentar a indústria local, e segurança ativa – com tecnologias que minimizem acidentes chegando aos carros de entrada – e conectividade foram identificadas como as próximas grandes megatendências.

Na mesma linha de industrializar localmente, e não apenas vender globalmente,

Jack Wey, fundador e chairman da GWM, indica a importância do País: "Para nós o Brasil não é somente um mercado importante, mas também um pilar estratégico para o futuro global".

A GWM aposta em consistência, reputação e investimentos contínuos em vez de competição por preço, e reforça parcerias com fornecedores locais, universidades e instituições de pesquisa para consolidar o ecossistema industrial brasileiro.

PARCERIAS PARA COMPETITIVIDADE

A expansão fora da Europa como prioridade estratégica e a combustão como aliada da eletrificação são os dois eixos do plano Futuready da Renault, apresentado por Ivan Segal, diretor global de Vendas e Operações.

O objetivo é superar 2 milhões de veículos vendidos por ano, com América Latina, Coreia do Sul e Índia como mercados prioritários. O Brasil é o segundo maior mercado global da empresa. Para manter competitividade nos segmentos que dependem de combustíveis líquidos a Renault opera a joint venture Horse, em sociedade com Geely e Aramco, para desenvolvimento de motores a combustão.

Com 26,4% de participação na Renault do Brasil a Geely terá acesso às instalações industriais do Complexo Industrial Ayrton Senna, no Paraná, e utilizará a rede de vendas da marca para distribuição de

Jack Wey, fundador e chairman da GWM



seus veículos, com dois novos modelos previstos para serem montados no País a partir do segundo semestre de 2026.

CONECTIVIDADE FOCADA NO CLIENTE

O pós-venda como novo campo estratégico de rentabilidade foi o tema central da apresentação de Daniel Justo, vice-presidente global da divisão de Serviços e Experiência do Cliente da Ford. O modelo secular de projetar, fabricar e vender cede espaço: "A fronteira da inovação e da rentabilidade não termina quando o veículo sai da concessionária. É neste momento que ela começa".

Com veículos mais conectados e permanecendo em circulação por mais tempo – nos Estados Unidos a idade média da frota já é 13 anos – o mercado global de pós-venda supera US\$ 400 bilhões anuais naquele país e se aproxima de US\$ 1 trilhão mundialmente.

A conectividade permite identificar falhas antes do cliente e corrigi-las remotamente, redefinindo a relação da montadora com o usuário ao longo de todo o ciclo de vida do veículo. Para que este projeto durante a trajetória de um veículo seja viável a infraestrutura de conectividade atua como o sistema nervoso central do setor, conta João Paulo Pereira, da TIM.

A coexistência das redes 4G e 5G permite que o veículo permaneça monitorado em diferentes contextos: enquanto as



Daniel Justo, da Ford

frequências baixas asseguram que o carro nunca perca o sinal em áreas remotas, a alta velocidade e a baixa latência das frequências elevadas possibilitam intervenções técnicas complexas. É essa arquitetura digital que dá suporte à promessa de identificar e corrigir falhas de forma invisível para o consumidor.

A convergência do negócio com a tecnologia se consolida no uso de redes públicas e privadas para gerenciar o produto desde a sua concepção. Enquanto as redes privadas garantem a precisão cirúrgica na fabricação e nas atualizações dos processos a rede pública permite que a montadora ofereça serviços personalizados e atualizações remotas em larga escala.

Ivan Segal, da Renault



PREOCUPAÇÃO COM PRIVACIDADE

Treinar inteligência artificial dentro do próprio veículo, sem enviar dados sensíveis à nuvem, é a solução proposta pela Fundep para conciliar inovação e conformidade com a LGPD, Lei Geral de Proteção de Dados. A abordagem, chamada de aprendizado federado, foi apresentada por Frederico Gadelha Guimarães, coordenador técnico da linha 6 do Programa Mover gerenciada pela Fundep.

Apenas os parâmetros do modelo são enviados à nuvem para serem agregados, e nem os administradores da plataforma têm acesso aos dados das empresas participantes: "O valor não está necessa-

riamente nos dados, mas no que a gente aprende com eles”, observa Gadelha.

A Fundep anunciou chamada pública vinculada ao Mover para selecionar até três propostas de projetos de seis a oito meses com dados reais de veículos conectados, nas áreas de descarbonização, conectividade com o ambiente externo, privacidade e segurança de dados, e manutenção preditiva.

VEÍCULOS PESADOS

O Megatendências 2026 também abriu espaço para as empresas fabricantes de veículos pesados que, mesmo com o Programa Move Brasil e o crédito de R\$ 10 bilhões a juros subsidiados, vêm enfrentando queda nas vendas de caminhões, que já recuaram 21,1% no primeiro trimestre de 2026 na comparação com o mesmo período de 2025, totalizando 22 mil unidades.

A situação levou o presidente da Iveco na América Latina, Márcio Querichelli, o presidente da Scania na América Latina, Christopher Podgorski, e o presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus, Roberto Cortes, a manifestarem em conjunto as expectativas pela renovação do Move Brasil, que poderia ser adotado de forma definitiva como iniciativa de renovação de frota.

Os executivos defendem a inclusão de ônibus e implementos rodoviários no pro-



Frederico Gadelha
Guimarães, da Fundep

grama de crédito subsidiado e a ampliação do acesso aos motoristas autônomos, que não usaram até o momento a parcela de R\$ 1 bilhão que havia sido reservada a eles. Os recursos do Move Brasil, de R\$ 9 bilhões destinados a financiamentos para frotas de transportadoras, se esgotaram no fim de março, criando, segundo Querichelli, mais um motivo para postergar a decisão de compra em um ambiente de juros elevados.

O risco de dependência de importações de componentes por parte dos fabricantes de veículos pesados foi ponderado por Cortes: "Nós não podemos ser oportunistas e dizer que compraremos tudo da China e da Índia, porque quando voltarmos ao mercado de 200 mil unidades precisamos ter um parque fornecedor bem estabelecido".

SOLUÇÕES ECLÉTICAS

Não há resposta única para a descarbonização do transporte pesado no Brasil – e replicar as tendências globais seria um equívoco. Eduardo Oliveira, diretor de Pesquisa e Desenvolvimento da Iveco para a América Latina, oferece uma abordagem multienergética adaptada à singularidade brasileira: matriz diversificada, protagonismo no agronegócio e indústria consolidada.

Diesel, etanol, biodiesel, gás natural, biometano, eletrificação e hidrogênio compõem a equação. O biometano foi

João Paulo Pereira,
da TIM





Márcio Querichelli, da Iveco, Christopher Podgorski, da Scania, e Roberto Cortes, da VWCO

identificado como a aposta mais consistente para curto e médio prazo, por equilibrar viabilidade econômica e sustentabilidade, funcionando como ponte natural para o hidrogênio dada a semelhança da cadeia logística.

O etanol foi defendido como diferencial genuinamente brasileiro, com Oliveira propondo plataformas multicomcombustível como solução prática e escalável. O hidrogênio é posicionado como tecnologia de longo prazo.

CONCORRÊNCIA DA CHINA

A chegada dos fabricantes com origem na China ao Brasil impõe uma revisão dos projetos de fornecimento na cadeia de

Eduardo Oliveira, da Iveco



autopeças e eleva o nível de exigência em eletrificação, digitalização e conteúdo de software. Esse diagnóstico foi compartilhado por Thiago Bastos, presidente regional da divisão Vehicle Motion da Bosch América Latina, e Silvío Furtado, vice-presidente da ZF América do Sul.

Para Bastos a cadeia passou a ser balanceada de forma mais internacionalizada, mas a atuação local segue essencial, especialmente na adaptação de produtos às condições brasileiras. Furtado destaca que a competitividade vai além do preço: envolve inovação, engenharia e eficiência operacional.

“Buscamos cada vez mais localizar o que é possível, usar sinergias globais e trazer inovação para ganhar competitividade”, diz Furtado. Ambos concordaram que a formação tecnológica das equipes e o desenvolvimento da engenharia local são fatores críticos para enfrentar a transformação em curso.

Em outro painel Matthias Kaeding, vice-presidente de Compras e Cadeia de Suprimentos da Mercedes-Benz na América Latina, e Márcio Alfonso, vice-presidente de Produção e Inovação da GWM, apontaram a terceirização estratégica e a localização de fornecedores como caminhos para reduzir custos e agregar valor ao cliente.

A Mercedes-Benz já delegou a produção de componentes para seus caminhões e ônibus produzidos no País, como o eixo dianteiro, a fornecedores especializados próximos à fábrica de São Bernardo do Campo, SP.

A GWM, com produção iniciada em Itacemópolis, SP, em agosto, planeja desenvolver uma rede nacional de fornecedores para reduzir dependência de importações chinesas, exposição cambial e prazos logísticos superiores a 45 dias. Os dois executivos propuseram ter múltiplos fornecedores homologados para diluir riscos.

A reorganização geopolítica das cadeias globais torna o modelo local for local cada vez mais relevante – e o fortalecimento do ecossistema industrial brasileiro uma necessidade estrutural. ■

PRODUTORA MULTIMÍDIA

PRODUÇÃO DE VÍDEOS

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

TRANSMISSÃO AO VIVO

Eventos, Online
e Presencial



ESTÚDIO DE VÍDEO

PODCAST

O impulso do gás verde

A geração de hidrogênio de baixo carbono é a próxima fronteira da mobilidade, do agronegócio, da produção de aço e até da margarina passada no pão todas as manhãs. Com duas iniciativas inovadoras o Brasil se insere neste campo promissor e bilionário da biotransição energética que começa a frutificar a partir deste ano.

Por Leandro Alves



Neoenergia investiu R\$ 30 milhões para instalar posto de hidrogênio verde em Brasília: Honda cedeu um CR-V e:FCEV para a experiência.

Mais uma vez um conflito no Oriente Médio chacoalha a economia global dependente do petróleo, que não escoca de lá e impacta diretamente todos os setores industriais, pois a mobilidade e os mais diversos produtos dependem, de alguma forma, desta matéria-prima fóssil. Mas esta situação pode começar a mudar a partir de agora, considerado o ano da execução dos projetos de produção de hidrogênio, o gás de baixo carbono que tem potencial para

ocupar o lugar de commodity indispensável na matriz energética global.

Uma série de fatores, como a discussão sobre o impacto do petróleo ou da falta dele na economia global, alinharam-se depois de muito tempo perdido em discussões, troca de memorandos de intenções e pouco investimento e ações concretas tanto dos governos quanto da iniciativa privada. A expectativa da Agência Internacional de Energia, que classificou 2026 como o momento crucial para o início de

operação de vários projetos importantes, é de que o mercado global de hidrogênio esteja avaliado este ano em US\$ 226 bilhões, um recorde.

No Brasil o volume de investimentos para projetos de hidrogênio, ou H2, e derivados – como a amônia verde, base para a produção de fertilizantes com insumos hoje originados em muitas das zonas de conflito armado no mundo como Ucrânia, Rússia e Oriente Médio – é de R\$ 454 bilhões, com R\$ 64 bilhões empenhados só este ano para o início da construção de plantas em escala industrial.

De acordo com a Clean Energy Latin America são mais de 110 iniciativas em diferentes estágios desde pesquisa, desenvolvimento e inovação, até licenciamento ambiental avançado para a produção de H2 no Brasil.

DO ETANOL AO H2, NA USP

Uma dessas iniciativas no País, com foco na total descarbonização da mobilidade, é a primeira estação de abastecimento de hidrogênio do mundo que utiliza o etanol como matéria-prima. Ela fica dentro do campus da USP, Universidade de São Paulo, em São Paulo. Este projeto inovador é coordenado pelo professor Júlio Meneghini, diretor científico do Centro de Pesquisa para Inovação em Gases de Efeito Estufa, RCGI, da Escola Politécnica, que recebeu investimentos de R\$ 50 milhões da iniciativa privada e, também, do governo do Estado de São Paulo.

Na ocasião da visita ao empreendimento pela reportagem de AutoData a usina experimental havia acabado de passar pela fase final de comissionamento, que é a calibração final de todos os equipamentos para a obtenção do H2 na especificação e pressão exigidos para a utilização nos automóveis elétricos alimentados por células de combustível: foram cedidos para o projeto um Toyota Mirai e um Hyundai Nexu, além de ônibus da Marcopolo.

De acordo com o professor Meneghini "o comissionamento garantiu a especificação do hidrogênio biogênico com 99,999% de pureza, o que é essencial para



O Hyundai Nexu na estação da USP para abastecimento com hidrogênio extraído de etanol

não danificar as membranas das células de combustível".

Este projeto demorou alguns anos para iniciar sua operação máxima, que é a obtenção de 100 kg de hidrogênio biogênico extraído do etanol, porque há muita tecnologia nacional de ponta envolvida. A estrutura física começou sua operação em 2023 e, neste período, segundo Meneghini, passou por diversos ajustes para validar toda a tecnologia: "A planta foi projetada para produzir hidrogênio a partir da reforma do etanol com vapor de água. O processo envolve basicamente a entrada de etanol, água e energia elétrica, e gera como produtos hidrogênio, CO2 biogênico e água residual".

Parece simples na descrição do professor, mas esta reforma do etanol é algo inovador. Justamente a tecnologia desta etapa do processo é resultado de pesquisa e desenvolvimento de uma empresa brasileira, a Hytron, que já foi uma startup originada por alunos da USP e recentemente adquirida pela alemã Neuman&Esser, a NEA, uma das poucas empresas globais que oferecem quase todas as tecnologias para gerar, comprimir e transportar hidrogênio.

A magia da ciência ocorre na parte central da planta, quando água e etanol ainda em estado líquido chegam ao reformador. Neste reator o etanol entra em contato com vapor d'água, que em am-



Professor Júlio Meneghini (dir.), da USP, e Ricardo Martins, da Hyundai: experiência compartilhada para geração de hidrogênio extraído de etanol.

biente aquecido entram em contato com catalisadores, promovendo uma reação eletroquímica. Esta é uma tecnologia mais acessível do que a obtenção de hidrogênio por eletrólise porque o balanço energético – a quantidade de energia utilizada nos processos – é melhor. Ainda sob o manto de segredo industrial em desenvolvimento, durante a visita ao interior da planta não foi permitido registrar em foto ou vídeo esses equipamentos.

VANTAGENS

A esta altura é de se perguntar: qual a vantagem de se obter um combustível livre de CO₂ como o hidrogênio a partir de outro combustível mais limpo do que a gasolina e já disponível em larga escala no Brasil como é o etanol? São várias as vantagens para o País.

A primeira é que todos os processos necessitam de bastante energia para reformar qualquer matriz energética como o etanol, a água na reação por eletrólise e o metano fóssil, muito utilizado em outros países em usinas de H₂. O Brasil, com sua invejável capacidade de geração de energia limpa de hidrelétrica, solar e eólica, reduz não só o preço mas a pegada de carbono do processo todo.

Além disto a maior vantagem é a ampla produção e distribuição de etanol em território nacional. O posto experimental de abastecimento na USP pode ser replicado do tamanho de um contêiner ao lado das bombas dos postos de combustível espalhados pelo País, oferecendo H₂ rapidamente para frotas de carros ou caminhões – os veículos pesados são os que mais necessitam de uma tecnologia de descarbonização que seja acessível nas rotas do transporte e que tenha menos impacto em seu custo de operação.

Há ainda os ônibus, que podem utilizar o mesmo contêiner nas garagens que já possuem bombas para abastecimento da frota. Para os veículos comerciais, portanto, pode haver uma alternativa imediata à eletrificação pura, que carece de infraestrutura e carrega o peso adicional das baterias em vez de carga em seu custo operacional.

Mas não é só: o professor Meneghini observa outras possibilidades inovadoras. Já no fim da visita ele apontou para um cano no alto, que liberava algo invisível, e disse: "Olha só ali, a gente vai capturar aquilo, que é o CO₂ biogênico [um subproduto da extração do H₂ do etanol]. Com isto o hidrogênio gerado a partir do etanol pode ter até uma pegada negativa. Que coisa louca: um hidrogênio de pegada negativa, coisa que nem usinas solares e ou a eólicas conseguem".

O CO₂ biogênico tem esse nome porque ele pode ser absorvido novamente pela planta, no caso a cana-de-açúcar ou o milho, principais fontes do etanol no País.

Mas há ainda mais vantagens: capturando esse gás invisível é possível reintroduzi-lo na cadeia produtiva, utilizando o conceito de economia circular, gerando valor. E são várias as opções: criar hidrocarbonetos sintéticos, como o metanol, ou o SAF, combustível de aviação com carbono neutro, na indústria do cimento, grande emissora de CO₂, ou ainda na indústria química e de plástico.

NOVA FRONTEIRA DE NEGÓCIOS

Engana-se quem imagina que a indústria automotiva esteja de olho numa

transição da matriz energética para o hidrogênio somente para vender veículos, aí sim, de propulsão totalmente limpa. As oportunidades de negócios são as mais diversas para empresas que estiverem na vanguarda do desenvolvimento da produção de hidrogênio, sobretudo o H₂ verde, isento de emissões de CO₂ em todo o processo de extração.

A indústria automotiva já investe na produção de células de combustível mais robustas, para aplicações que vão desde a geração de energia limpa para fábricas e até cidades, além de todos os modais de transporte, como navios, trens e para maquinários dos setores agrícolas e de construção.

Entretanto o H₂ é matéria-prima essencial para muitos outros setores. A maior parte do hidrogênio produzido no mundo hoje vai para a produção de amônia, NH₃, utilizada nos fertilizantes. Basicamente, sem hidrogênio não haveria agricultura moderna para alimentar a população global atual.

A indústria do petróleo é devoradora de hidrogênio: ele é matéria-prima para remover impurezas, especialmente o enxofre do diesel, além de ser utilizado no hidrocrackeamento, processo que transforma o petróleo em produtos mais valiosos, como a gasolina e o querosene de aviação.

Sem o hidrogênio misturado ao monóxido de carbono a indústria química e de plásticos não seria capaz de obter o metanol, base para uma infinidade de produtos, como solventes, anticongelantes

Contêiner com tecnologia da Hytron/NEA abriga eletrolisador para produção de hidrogênio da água: experiência da Neoenergia em Brasília.



Divulgação/Neoenergia/Honda

e plásticos sintéticos – e também para fazer biodiesel.

A margarina e a gordura vegetal, base para a culinária, só existem por causa do hidrogênio utilizado no processo de hidrogenação de óleos vegetais.

Uma das fronteiras deste momento de protagonismo do H₂ verde é a produção do chamado aço verde. Ele está substituindo o carvão no processo de redução direta do ferro, evitando a liberação de toneladas de dióxido de carbono, criando o aço de baixa emissão.

APOSTA FIRME DA HYUNDAI

De olho em todos estes segmentos a Hyundai criou recentemente no Brasil uma força-tarefa para tratar das oportunidades que possam surgir no mercado de hidrogênio. Ricardo Martins, vice-presidente da Hyundai do Brasil, é o responsável por esta unidade de negócios aqui, que patrocina e acompanha o desenvolvimento do projeto na USP de conversão do etanol em hidrogênio biogênico: "A Hyundai tem interesse global em sistemas modulares de pequeno porte para a produção de hidrogênio em diversas regiões, pois assim não serão necessárias linhas de transmissão para levar energia elétrica ou transportar milhões de metros cúbicos de hidrogênio comprimido a longas distâncias".

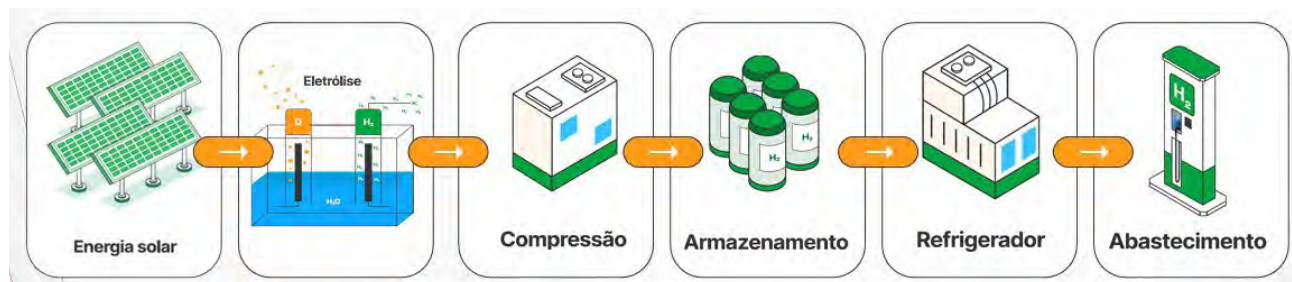
Este interesse faz parte de algo maior, que pode levar soluções criadas no Brasil para outros mercados. A visão do grupo coreano é atuar de forma vertical na indústria do hidrogênio, dominando todas as etapas, da produção ao uso final. Assim, em 2024, surgiu a HTWO, um projeto unificado que mobilizou diversas empresas do grupo. A HTWO, jogo de letras que usa o H de hidrogênio e o TWO, dois em inglês, para definir sua atuação focada no H₂, passou a ser mais do que um plano: agora é uma marca dedicada exclusivamente a estes negócios.

Fazem parte deste ecossistema, que incluiu a recente formação da organização no Brasil para prospectar oportunidades, a Hyundai Mobis, unidade de produção de componentes do grupo. Ela tem a maior

Produção de hidrogênio verde

Etapas da eletrólise e distribuição do H₂ extraído da água sem emissões de CO₂

Fonte: Neoenergia.



linha de produção em massa de sistemas de células de combustível do mundo, em Chungju, Coreia do Sul. A Mobis também fabrica as pilhas de hidrogênio que alimentam não só os carros da Hyundai mas que podem ser vendidos para fabricantes de barcos, geradores e de empilhadeiras.

A Hyundai Motor Company, além de produzir um SUV movido a hidrogênio, o Nexu, o caminhão XCIENT Fuel Cell e um ônibus com a mesma tecnologia, iniciou a construção de um enorme complexo em Ulsan para fabricar eletrolisadores em larga escala. A divisão automotiva também desenvolve tecnologias de queimadores a hidrogênio para aplicação industrial.

Há ainda a Hyundai Roten, que desenvolve trens e bondes movidos a hidrogênio, além de operar estações de recarga de H₂, a Hyundai Glovis, o braço de logística e distribuição, a Hyundai E&C e Engineering, que constroem plantas de eletrólise da água usando energia renovável, além de desenvolver tecnologia para transformar resíduos plásticos e esgoto em hidrogênio, e a Hyundai Steel, siderurgia do grupo que utiliza hidrogênio para descarbonizar a produção de aço.

"A partir do aprimoramento tecnológico da célula de combustível foi vislumbrada a oportunidade de reunir todos esses negócios em uma unidade, com corpo diretor global próprio, vice-presidência, engenharia. Queremos participar de todas as etapas e gerar ainda mais valor a todos esses segmentos", esclarece Martins.

MOBILIDADE FUEL CELL

Não é novidade que, dentre as tecnologias livres de carbono fóssil para a mobilidade, a célula de combustível a hidrogênio surge como uma das mais promissoras. Mas seu efeito prático ainda é de baixo impacto, muito pelo alto custo operacional tanto para a obtenção do H₂, atualmente de duas a três vezes mais caros que os combustíveis fósseis, quanto para os sistemas de conversão do hidrogênio em eletricidade, para mover os veículos.

Mesmo assim algumas opções interessantes já estão no mercado. Durante a apuração desta reportagem conhecemos dois veículos movidos a célula de combustível. Os SUVs Hyundai Nexu e o Honda CR-V e:FCEV. Ambos estão participando de projetos distintos de produção de hidrogênio no País: o Hyundai tem sido frequentemente abastecido no campus da USP com o hidrogênio biogênico de etanol e o Honda está sendo utilizado em Brasília, DF, na primeira planta de produção de hidrogênio verde a partir da eletrólise, uma iniciativa da Neoenergia.

A Neoenergia, empresa do grupo espanhol Iberdrola, tem experiência na geração de energia renovável na Europa e em outros continentes. No Brasil investiu R\$ 30 milhões na geração de até 40 kg de hidrogênio verde por dia.

A reportagem visitou a unidade pioneira de Brasília em fase final de comissionamento após longos quatro anos até o início da operação. Também não é fácil

produzir hidrogênio verde a partir da eletrólise, processo que basicamente divide a molécula da água, H₂O, por meio de corrente elétrica contínua. Em Brasília uma usina fotovoltaica de 140 kWp fornece toda a energia necessária. Novamente a Hytron, por meio da NEA, é a detentora da tecnologia para a geração de hidrogênio.

ESPECIALISTA EM H₂ VERDE

Não apenas no Brasil, com a Neoenergia, mas globalmente, o grupo Iberdrola está desde 2020, quando estruturou uma organização global exclusiva para os negócios relacionados ao hidrogênio, direcionando seus investimentos para a geração de energia limpa. Tem produção nos Estados Unidos, Austrália e África do Sul, mas é na Europa que possui suas principais iniciativas na geração de hidrogênio.

Em Barcelona a empresa instalou a primeira planta de produção de hidrogênio verde para abastecimento de até sessenta ônibus por dia, gerando 750 toneladas de H₂ por ano. Em 2022, também na Espanha, inaugurou o primeiro posto de H₂ para uso do público, além da maior planta de eletrólise para produção de H₂ verde da Europa, com capacidade de 3 mil toneladas/ano, que fornece exclusivamente para a indústria de fertilizantes.

O objetivo é oferecer energia limpa para a mobilidade não apenas de automóveis, ônibus e caminhões mas para se tornar protagonista na produção de combustível limpo para o transporte marítimo e aéreo, de acordo com Tatsumi Igarashi, líder da divisão de hidrogênio verde da Neoenergia no Brasil: "O H₂ é um vetor para todos esses negócios que estão surgindo, mas também queremos ser protagonistas no fornecimento de energia limpa para a produção do aço verde e na produção de combustíveis sintéticos".

A produção da planta de Brasília tem um custo por quilograma 40% mais competitivo do que o praticado no mercado europeu de H₂, segundo o executivo. A vantagem reside nos custos menores de obtenção da matéria-prima, basicamente energia solar e água: "Para cada quilograma de H₂ são necessários 58 kWh de energia elétrica e 10 litros de água, recursos abundantes e de menor custo de geração no Brasil".

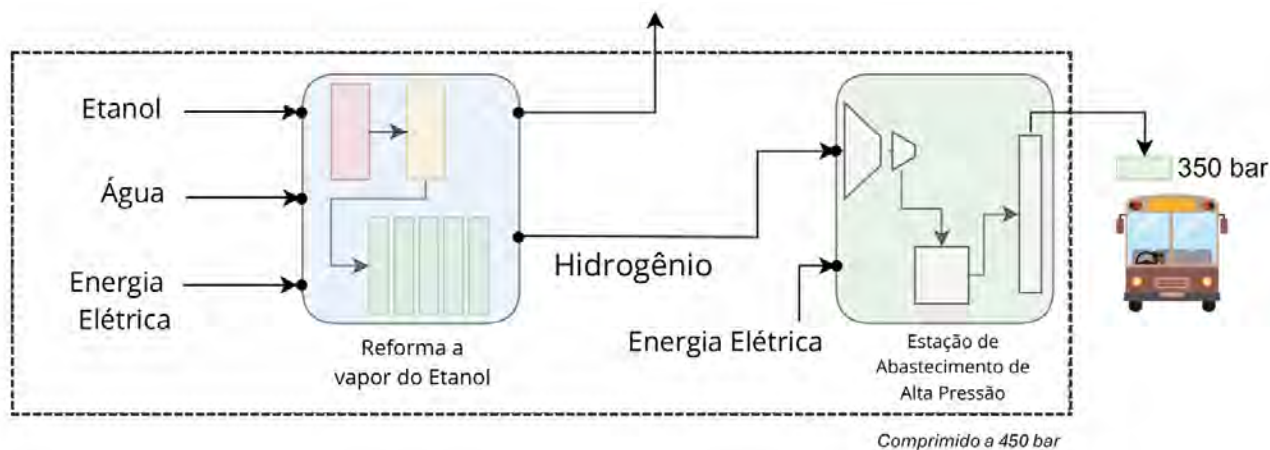
OPERAÇÃO COMPLEXA

Durante a visita ao complexo e a simulação de abastecimento do Honda CR-V e FCEV descobrimos que, além de toda a complexidade na geração do hidrogênio, a pressão do combustível entregue na

Reforma a vapor do etanol para hidrogênio

Primeira estação do mundo de H₂ de etanol

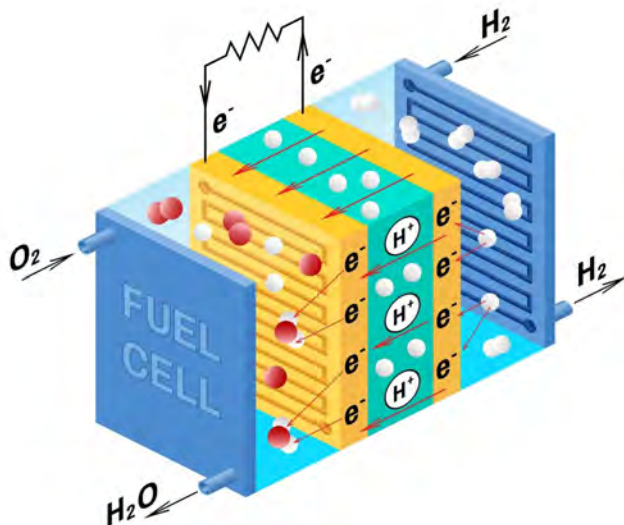
Fonte: USP



Célula de combustível a hidrogênio

Injeção de H₂ e oxigênio do ar nas membranas PEM
produz eletricidade e água

Fonte: USP.



bomba é outro desafio para a popularização desta alternativa limpa de energia. Após a eletrólise o H₂ verde é comprimido a 900 bar para ser armazenado.

Para estar disponível na bomba o H₂ precisa ser resfriado para alcançar as pressões dos tanques dos veículos. Esta também é uma operação complexa que requer equipamentos de última geração para entregar o combustível nas bombas.

Ônibus e caminhões geralmente utilizam hidrogênio pressurizado a 350 bar e os automóveis 700 bar, exigindo tanques específicos para cada tipo de veículo.

Felipe Armelin, supervisor de projetos da Honda, diz que "os cilindros para os automóveis são mais robustos e relativamente novos no mercado. É necessário o desenvolvimento dessa cadeia para podermos ter este item nos veículos".

Assim como a Hyundai, a Honda tem grande interesse no crescimento da geração de hidrogênio verde para diversas aplicações. Uma das razões é que até 2050 pretende neutralizar todas as suas emissões nominais globalmente.

A APOSTA DA HONDA

Mas o grande negócio para a fabricante japonesa reside em sua célula de combustível a hidrogênio com membrana PEM, uma espécie muito complexa e cara de filtro que captura os íons e os transportam como elétrons, para gerar energia. A Honda afirma ter desenvolvido uma tecnologia proprietária muito promissora para este fim.

O Honda CR-V e:FCEV utiliza este módulo de célula de combustível desenvolvido em parceria com a GM que tem um custo de produção um terço menor e duas vezes mais durabilidade. A próxima geração desta célula, que está sendo desenvolvida apenas pela Honda, tem como objetivo reduzir o custo de produção pela metade, dobrando novamente a sua durabilidade.

As aplicações são as mais variadas: de automóveis, caminhões, ônibus e máquinas de construção a geradores estacionários para abastecer regiões urbanas. Diz Armelin que "a densidade de saída de energia será triplicada na próxima geração do módulo, permitindo a conexão em paralelo de diversos deles, produzindo alta potência".

A parceria da Honda com a Neoenergia para o comissionamento e os testes de abastecimento na planta de Brasília servirá para fomentar com segurança operacional o conhecimento junto a universidades e indústria, além de mostrar para os governos o imenso potencial do hidrogênio no País.

CAMINHO LONGO

No entanto, mesmo com tantos investimentos e otimismo de que a matriz energética global possa se utilizar do hidrogênio em larga escala, ainda há muito o que ser feito. Assim como a planta da USP produz apenas 100 kg de H₂ biogênico, suficiente para abastecer diariamente apenas alguns ônibus, por exemplo, a unidade de Brasília, com seus 40 kg de hidrogênio diário abastece só um ônibus, que utiliza 36 kg em seu tanque, e o Honda CR-V e:FCEV, cuja capacidade de armazenamento é de 4 kg de H₂.

Mesmo com todos os bilhões aplicados o gás verde ainda demora a se espalhar como opção viável de descarbonização. ■

CITROËN BASALT DO TAMANHO DA SUA OUSADIA.



QUER DIRIGIR O SEU?
AGENDE UM TEST DRIVE.

WWW.CITROEN.COM.BR



@CITROENBRASIL

@CITROEN

0800 011 8088

(31) 2123-2300



Desacelere. Seu bem maior é a vida.



CITROËN



Queda de até 10% na rota

Juros elevados, demanda fraca e menor impacto do Caminho da Escola puxam para baixo o ritmo da indústria de ônibus

Por Natasha Werneck

Após contabilizar crescimento moderado em 2025, ainda que abaixo das expectativas iniciais, o mercado brasileiro de ônibus iniciou 2026 em retração, anotando queda pronunciada no primeiro trimestre em comparação com o mesmo período do ano passado. Dados apresentados pela Anfavea, entidade que reúne os fabricantes de chassis, mostram que, apesar da reação pontual em março, o desempenho dos últimos três meses endossa um cenário de desaceleração.

Os emplacamentos tiveram reação e somaram quase 2 mil unidades em março, alta de 50% sobre fevereiro e de 9,3% na

comparação com o mesmo mês de 2025. No acumulado do trimestre, porém, o resultado segue negativo: foram licenciados 4,4 mil ônibus, o que representa queda de 19,6% com relação ao mesmo período de 2025.

"Para o mercado de ônibus projetávamos queda de 3% em 2026 e, até março, a retração está acima de 19%", afirma o presidente da Anfavea, Igor Calvet. Segundo ele o cenário "começa a preocupar", sobretudo pela dependência estrutural do setor de programas públicos: "Grande parte do mercado depende de política pública, especialmente do programa

Caminho da Escola, que tem um peso muito grande".

Calvet aponta que a situação do mercado de ônibus no País expõe um desequilíbrio deste segmento: "É importante a demanda pública, mas também precisamos desenvolver mecanismos para reduzir a dependência".

O desempenho mais fraco do segmento também aparece no comércio exterior. As exportações recuaram 53,4% em março na comparação anual e acumulam queda de 33,5% no trimestre. Ao mesmo tempo a produção seguiu em trajetória oposta: de janeiro a março foram fabricados 7,6 mil chassis, em alta de 5,9%, o que evidencia um descompasso de oferta com demanda.

FASE DE ACOMODAÇÃO

Segundo a PSR, Power Systems Research, o setor entra em 2026 em uma fase de acomodação após o ciclo de crescimento pós-pandemia.

"Existe uma mudança de ciclo mais do que uma deterioração estrutural", aponta Priscila Von Zuben Spadine, gerente de Dados e Previsões. "O patamar de atividade permanece elevado, mas há perda de tração, principalmente no mercado doméstico."

A projeção da PSR indica produção próxima de 27 mil ônibus e vendas ao redor de 22,6 mil este ano, com retração

moderada: "Trata-se de uma queda, mas dentro de um nível ainda alto de atividade", diz a consultora, que estima recuo de 4% a 6% em 2026.

Na avaliação de Priscila Spadine o movimento atual ainda é de acomodação: "Não se trata de negar a queda, mas de contextualizá-la dentro de um patamar elevado. O mercado de ônibus é muito cíclico e depende de fatores externos. Há uma perda de ritmo agora, mas não uma quebra estrutural".

Ao mesmo tempo a consultora chama atenção para o descompasso da produção com as vendas: "A produção vem crescendo mas não se sustenta pela demanda atual. A leitura é de formação de estoques, que devem ser absorvidos ao longo do ano".

JURO ALTO TRAVA VENDAS

Na indústria o tom é de cautela. Para Walter Barbosa, vice-presidente da Mercedes-Benz do Brasil responsável pela Divisão de Ônibus, o início deste ano foge ao padrão histórico: "Normalmente o primeiro trimestre é forte para ônibus, mas este ano começou diferente, com queda de cerca de 20% nos emplacamentos". Ele evita tratar o desempenho de março como sinal de recuperação:

"Ainda não podemos dizer que houve uma virada. Fevereiro teve poucos dias úteis e o ritmo segue incerto. Precisamos acompanhar os próximos meses".

Segundo Barbosa o ambiente macroeconômico tem pesado diretamente sobre as decisões de compra: "Incertezas econômicas e políticas globais estão levando os clientes a uma postura mais cautelosa no curto prazo".

O principal entrave, porém, segue sendo o crédito caro, que desincentiva o investimento: "A taxa básica de 14,75% se traduz em custo final de financiamento de 18% a 20% ao ano. Quem aguenta isto?", questiona. "Com este nível de juros só compra quem precisa renovar por obrigação ou assumiu um novo contrato. Esse comportamento de postergação é visível. O cliente está adiando investimentos".

Walter Barbosa, da Mercedes-Benz: "O custo final de financiamento é de 18% a 20% ao ano. Quem aguenta isto?"



Divulgador Mercedes-Benz

Na Marcopolo a visão é de interrupção de ciclo, mas sem ruptura drástica, segundo Ricardo Portolan, diretor de Marketing e Vendas: "O mercado vinha crescendo desde 2022, semestre a semestre, e o segundo semestre de 2025 foi o primeiro em que houve queda. Isso interrompe o ciclo mas indica mais estabilização do que uma queda acentuada".

Para o executivo o primeiro trimestre confirma essa tendência: "Além da estabilização tivemos o efeito da sazonalidade. Sem a migração de pedidos do fim do ano anterior o início de 2026 refletiu um comportamento mais fraco, que é típico do período".

A Marcopolo trabalha com a expectativa de queda nas vendas de ônibus de 5% a 10% este ano: "Para fechar o ano neste patamar o mercado precisará crescer ao longo dos próximos trimestres, mesmo que o resultado final fique abaixo de 2025".

Portolan reforça o impacto do crédito caro nos negócios: "Não há cancelamento

de pedidos já fechados, mas há postergação na decisão de compra. O cliente adia volumes maiores por causa do custo do financiamento".

Para a PSR este quadro deve persistir no curto prazo: "O cenário macroeconômico não favorece uma reação da demanda privada. Juros altos e incertezas tendem a adiar investimentos", afirma Priscila Spadine. Ela também alerta para a pressão sobre os operadores: "As margens estão cada vez mais apertadas, o que reduz o incentivo à renovação de frota".

EXPECTATIVA DE LIGEIRA MELHORA

Para Roberto Cortes, presidente Volkswagen Caminhões e Ônibus, ainda é cedo para definir uma tendência para o mercado de ônibus: "Estamos no início do ano. Janeiro e fevereiro foram mais fracos, mas março já voltou a um patamar mais próximo do ano passado".

Segundo ele o setor depende fortemente dos ciclos de renovação de frota



ta: "Estes movimentos não são lineares. Ao longo do ano o mercado tende a se normalizar". Mesmo assim a expectativa é conservadora: "Hoje trabalhamos com um cenário de estabilidade com relação a 2025".

Cortes também aponta o crédito como principal freio: "Com juros elevados a compra fica restrita a quem tem necessidade imediata. A conta simplesmente não fecha". Ele aponta ainda que novas tecnologias dependem de incentivos: "Ônibus elétricos e a gás precisam de subsídios. Sem isso, não ganham escala".

Na Iveco Bus, como indica o diretor da divisão na América Latina, Maurício Yamamoto, o cenário é visto como um ajuste após um ciclo positivo: "O início de 2026 reflete postergação de compras, ritmo das licitações e custo elevado de crédito". Apesar disso ele vê fundamentos preservados: "O mercado segue demandante, com necessidade de renovação de frota e modernização do transporte".

A expectativa, segundo Yamamoto, é de melhora ao longo do ano: "Com o avanço das licitações e das renovações podemos ter uma retomada gradual".

CAMINHO DA ESCOLA

Nos últimos anos o desempenho mercado nacional tem sido fortemente influenciado pelas licitações de compra de ônibus escolares pelo governo federal: "O Caminho da Escola responde por cerca de 30% das vendas e segue sendo um fator relevante de sustentação", endossa Yamamoto.

Nesse sentido o mais recente alívio aconteceu em 14 de abril: após diversos adiamentos e incertezas sobre a continuidade do programa que garante faturamento aos fabricantes foi realizada a licitação de 7 mil 470 ônibus escolares pelo Ministério da Educação. Ao todo foram licitados treze tipos de veículos com preços que variam de R\$ 459 mil a pouco mais de R\$ 1 milhão por unidade, dependendo da configuração.

A VWCO vai fornecer a maior parte dos ônibus, pois apresentou os melhores



Divulgação/Mercedes-Benz

preços para 6 mil 590 unidades, ou 88,2% do volume total licitado. Marcopolo/Volare fornecerá 620 unidades e a Agrale outras 260.

Portolan, diretor da Marcopolo, reafirma a importância do Caminho da Escola mas sem expectativa de impulso adicional: "O programa é essencial para manter o nível do mercado, não para expandir".

COMPASSO DE ESPERA

No mercado externo a expectativa também é de fraqueza para os fabricantes de chassis e carrocerias: "Após um 2025 forte a tendência é de queda das exportações, ainda que menos intensa. Não deve ser um vetor de crescimento", avalia Priscila Spadine, da PSR.

Diante desse conjunto de fatores o consenso é que 2026 será um ano de transição: "Se tivermos redução de juros e manutenção dos programas públicos o mercado pode se sustentar em um patamar mais elevado". Caso contrário o setor deve seguir em compasso de espera, como resume Portolan: "O potencial de crescimento existe mas depende diretamente de crédito mais acessível e de condições mais favoráveis de financiamento".

Schulz recebe premiação mundial da Daimler Trucks

Produção de ferro fundido com até 70% menos emissões de CO₂ foi premiada pela Daimler Trucks no Green Mover Award 2026



Aldrin Salles (Diretor de Operações na unidade Automotiva da Schulz), Edmilson Holtz (Diretor Comercial na unidade Automotiva da Schulz), Ricardo Fróes (Gerente de Vendas na unidade Automotiva da Schulz), Vagner Agostinho (Gerente Sênior de Compras da Mercedes-Benz do Brasil), Sandro Trentin (CEO da Schulz), Ovandi Rosenstock (Presidente da Schulz), Matthias Kaeding (Vice-presidente de Compras e Logística da Mercedes-Benz do Brasil e América Latina), Alvaro Pizarro (Gerente de Compras e Logística da Mercedes-Benz do Brasil).

A agenda de descarbonização da indústria automotiva tem avançado de forma consistente, impulsionada por iniciativas que combinam inovação tecnológica, integração da cadeia de suprimentos e vantagens estruturais de cada país. Um dos exemplos mais

recentes desse movimento envolve a Schulz S.A., em parceria com a Mercedes-Benz do Brasil, que desenvolveram um projeto capaz de reduzir em até 70% a pegada de carbono na produção de ferro fundido — insumo estratégico para a fabricação de veículos comerciais pesados.

A iniciativa foi reconhecida internacionalmente no Green Mover Award 2026, na categoria Green Supply Chain. A premiação, promovida pela Daimler Truck, avalia projetos com impacto ambiental mensurável em sua cadeia global de fornecedores. O projeto destacou-se entre 107 iniciativas inscritas de diferentes países, evidenciando o potencial competitivo da indústria nacional no desenvolvimento de soluções sustentáveis em escala.

O caso posiciona o Brasil como um ambiente favorável à transição para uma indústria de baixo carbono. A matriz energética predominantemente renovável é um dos principais diferenciais, ao lado da ampla disponibilidade de matérias-primas, da maturidade técnica do setor de fundição e de uma logística de exportação relativamente menos exposta a gargalos internacionais.

No âmbito industrial, a redução de emissões foi viabilizada por uma combinação de práticas e investimentos. Entre os principais vetores estão a adoção de fornos de indução de alta eficiência energética e o uso intensivo de sucata metálica como matéria-prima, inserindo o processo produtivo em uma lógica de menor dependência de recursos primários. Esse modelo é sustentado por energia de origem renovável, o que amplia os ganhos ambientais.

Outro ponto relevante é o avanço consistente em economia circular. O projeto incorporou soluções para reaproveitamento de resíduos, como sobras de usinagem e areia de fundição. A prática reduz a destinação de resíduos a aterros e contribui para a eficiência no uso de recursos, alinhando-se às diretrizes globais de sustentabilidade industrial.

A iniciativa evidencia o papel estratégico da colaboração entre montadoras e fornecedores. No Brasil, esse modelo tem se mostrado eficaz para acelerar a adoção de tecnologias e práticas capazes de gerar impacto direto na redução de emissões. Essa integração permite ganhos de escala e maior velocidade na implementação de soluções, um fator crítico diante das metas cada vez mais exigentes de descarbonização.



A Schulz também foi reconhecida no mercado brasileiro com o Prêmio Interação, concedido pela Mercedes-Benz do Brasil, reforçando a consistência da estratégia adotada pela companhia e sua capacidade de atender aos critérios técnicos e ambientais. O movimento reforça a relevância do Brasil como polo de desenvolvimento de soluções industriais voltadas à redução de emissões, especialmente em segmentos intensivos em carbono.

Nesse contexto, o projeto liderado por Schulz e Mercedes-Benz do Brasil sinaliza uma mudança estrutural na indústria. A descarbonização deixa de ser apenas diretriz de longo prazo e se consolida como realidade em curso, sustentada por iniciativas concretas, ganhos de eficiência e integração da cadeia. Para o Brasil, trata-se de uma oportunidade de consolidar sua posição como fornecedor global de soluções industriais de baixo carbono, combinando escala, competitividade e base energética favorável.

Fundada em 1963, em Joinville (SC), a Schulz S.A. construiu uma trajetória que acompanha a evolução da própria indústria metalúrgica brasileira. Com atuação nas unidades Automotiva e Compressores, a companhia se consolidou como referência global em fundição, usinagem, pintura e montagem. Presente em mais de 70 países, com cerca de 3,5 mil colaboradores, a empresa registrou faturamento de R\$ 2,3 bilhões em 2025, reforçando sua posição como um dos principais players do setor.

Caoa dobra a aposta

Para produzir veículos da Changan empresa brasileira investirá mais R\$ 5 bilhões em sua fábrica e duplica capacidade de produção em Anápolis

Por Pedro Kutney, de Anápolis, GO



O presidente Lula ao lado do chairman da Changan, Zhu Huarong, e dos irmãos Carlos e Philippe, copresidentes da Caoa: novo investimento de R\$ 5 bilhões.

Para incorporar a operação de produção e vendas da Changan no Brasil a Caoa adicionou R\$ 5 bilhões ao investimento que fará até 2028. O programa de R\$ 3 bilhões anunciado em 2023 terminou três anos antes do previsto, pois as ambições da empresa também cresceram consideravelmente no período, segundo afirmou o presidente do grupo, Carlos Alberto de Oliveira Andrade Filho, na cerimônia que marcou a inauguração das novas instalações da fábrica de Anápolis, GO, onde começou a ser produzido o Uni-T, primeiro carro da marca chinesa montado no País.

"O Mover [Programa Mobilidade Verde e Inovação] e a visão do governo para desenvolver a indústria no País nos incentiva a crescer, o mercado respondeu e nós decidimos dobrar a aposta", disse Andrade Filho, ao lado de seu irmão Carlos Philippe, com quem divide a direção da empresa fundada por seu pai, o doutor Carlos, falecido em 2021.

Para a inauguração, em 26 de março, eles receberam a visita do presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva: ele lembrou que participou do nascimento da fábrica, em 2007, no começo de seu segundo mandato, quando inaugurou a

unidade ao lado do empresário Carlos Alberto de Oliveira Andrade – na época para montar veículos da coreana Hyundai, que foram produzidos lá até outubro do ano passado.

Desta vez, quase vinte anos depois, marcando presença em mais uma das dezenas de inaugurações e anúncios do setor automotivo que vem participando em seu terceiro mandato, Lula veio acompanhado de seu vice e, até aquele momento, titular do MDIC, Geraldo Alckmin, e do então recém-empossado ministro da Fazenda, Dario Durigan, além de outras autoridades.

“Há vinte anos inauguramos uma fábrica e hoje entramos em uma nova era”, assinalou Andrade Filho. “Assim damos continuidade ao legado de nosso pai, com um amplo sistema de produção e distribuição de veículos que poucos podem oferecer no Brasil.”

TUDO NA OPERAÇÃO CHANGAN

Segundo Andrade Filho o novo investimento será aplicado integralmente na operação da Caoa com a Changan, com a produção de mais modelos em Anápolis. Todos os aportes serão feitos pela empresa brasileira e a chinesa participa com licenciamento da produção

local e transferência de tecnologia: “Ainda não acessamos recursos do BNDES mas estamos estudando”, afirmou. “O que já acessamos é um financiamento da Finep para desenvolvimento do sistema híbrido flex aqui”.

Zhu Huarong, presidente do conselho de administração da estatal Changan Automobile Group, afirma que o País é estratégico para as ambições de expansão internacional da empresa, hoje a quarta maior fabricante de veículos da China e a primeira a somar 30 milhões de unidades produzidas, em 45 anos. “Para a Changan o Brasil não é só um lugar para fabricar veículos, mas um projeto de longo prazo. Investimos no mercado brasileiro para servir toda a América Latina, trazer desenvolvimento local e compartilhar nossas tecnologias.”

O copresidente da Caoa afirmou, ainda, que os investimentos de R\$ 3 bilhões já executados nos últimos dois anos servirão para dobrar a capacidade da fábrica e construir a nova linha de produção para abrigar a Changan, mas os recursos também foram usados para produzir e lançar novos modelos Caoa Chery no País, no escopo da associação mantida desde 2017 com outra sócia chinesa, que de acordo



A bordo do Uni-T, primeiro Caoa Changan produzido em Anápolis: mais uma inauguração de fábrica de veículos para o presidente Lula.

com o empresário segue sem alterações até o momento.

Depois do Caoa Changan Uni-T – modelo equipado com motor turbodiesel de 180 cv que chegou às concessionárias, no fim de março, pelo competitivo preço de R\$ 170 mil – o plano da marca no País contempla o lançamento de mais três SUVs este ano, todos produzidos em Anápolis, confirmou o diretor de marketing Jan Telecki. Já os modelos elétricos Avatr, marca de luxo da Changan, continuarão sendo importados.

Sem ainda revelar quais serão os próximos Caoa Changan, Telecki adiantou que um deles chega ainda no primeiro semestre e outros dois no segundo, incluindo versões eletrificadas HEV, híbrido pleno, e PHEV, híbrido plug-in. E todos eles, inclusive o Uni-T, já nascem com motor flex bicompostível etanol-gasolina, com sistema fornecido no Brasil pela Bosch.

O índice de nacionalização dos modelos Changan começa baixo: quase todos os componentes são importados da China, mas no regime peça-a-peça, pagando 4% de alíquota de importação para itens sem produção no País e de 14% a 18% para os que têm similares nacionais. Com exceção da estamperia todos os demais proces-

so de manufatura são executados em Anápolis, incluindo armação e solda de carrocerias, pintura – a fábrica já conta com três cabines automatizadas – e montagem final.

FÁBRICA AMPLIADA

"Todas as nossas linhas estão preparadas para produzir vários modelos de várias marcas", disse Gabriela Delfino, gerente geral da fábrica de Anápolis, confirmando que os modelos Chery Tiggo 5x, 7 e 8 seguem em produção normalmente e a linha em que são produzidos também recebeu investimentos. Ela relatou que a planta passou por grande ampliação nos últimos dois anos, com modernizações, automação e aquisições de novos equipamentos, como a primeira linha completa de solda a laser do País.

A área construída original de 172,2 mil m², de 2023, cresceu 21%, para 208,4 mil m². No mesmo período o número de robôs saltou de 42 para 209 e os processos automatizados avançaram 365%. O número de empregados mais do que acompanhou o crescimento: avançou de pouco mais de 2 mil pessoas trabalhando em apenas um turno para os atuais 7,6 mil em dois turnos. Com tudo isso a capacidade de produção de 80 mil unidades/ano foi dobrada para 160 mil/ano.

Andrade Filho confirmou que o plano, até o fim do ciclo de investimento em 2028, é ampliar ainda mais a capacidade, para 200 mil unidades/ano: "Ainda temos de superar alguns gargalos, principalmente na pintura, mas queremos chegar lá".

Se a produção crescer como os dois irmãos presidentes ambicionam a existem planos de instalar uma linha de estamperia em Anápolis – que figura dentre os investimentos mais caros de uma fábrica de automóveis, com linhas de prensas que podem custar mais de R\$ 1 bilhão. Pelo que se vê ao circular pela planta goiana, com máquinas e canteiros de obras, segue em curso a ampliação do sonho do doutor Carlos Alberto, com novas perspectivas de inauguração para o presidente Lula e seus ministros. ■



Gestamp

Líder global no desenvolvimento de soluções para a indústria automotiva.

A Gestamp tem orgulho de receber o reconhecimento da *Hyundai* como **Fornecedor do Ano***, reafirmando nosso **compromisso com qualidade, confiabilidade e performance em cada solução que desenvolvemos.**

Da engenharia aos processos industriais mais avançados, da inovação ao cuidado com as pessoas, a Gestamp integra a excelência operacional com forte orientação ao cliente, desenvolvendo as melhores soluções para impulsionar o futuro do segmento automotivo.

Este prêmio reflete a dedicação de nossas equipes, nos motiva a **seguir avançando — lado a lado com cada cliente**, e reforça nosso **propósito de contribuir para uma mobilidade mais segura e sustentável.**

*Categoria Desenvolvimento de Novos Produtos



24 PAÍSES • 115 FÁBRICAS NO MUNDO • 8 FÁBRICAS NO BRASIL



Conheça mais em: www.gestamp.com



O melhor custo-benefício em categoria premium



Fotos: Caoa Changan

Primeiro modelo Changan produzido no Brasil pela Caoa, o SUV-cupê chega com design atraente, acabamento sofisticado, recheio tecnológico completo e preço no lançamento de R\$ 170 mil, para quebrar a concorrência com marcas de luxo

Por Pedro Kutney, de Anápolis, GO

A Caoa surpreendeu o mercado brasileiro no fim de março. Além do vultoso investimento de R\$ 5 bilhões até 2028, para seguir ampliando a fábrica de Anápolis, GO, e produzir carros da nova marca Caoa Changan, também foi lançado o primeiro modelo produzido no País resultante da parceria das duas empresas: o Uni-T. Mesmo nascendo com quase todos os componentes importados

da China, o SUV-cupê chega com preço matador na categoria superior em que pretende competir.

Com visual atraente, cheio de vincos pronunciados e silhueta fluida, o Uni-T começou a ser vendido por R\$ 170 mil –preço promocional de lançamento sem data definida para ser reajustado.

O modelo tem proporções harmônicas, espaço generoso, acabamento caprichado



e pacote completo de tecnologias de segurança e infoentretenimento embarcadas que, nas planilhas preparadas pela Caoa, chega para bater forte na concorrência com o melhor custo-benefício do segmento de automóveis premium.

RÉGUA ELEVADA

Enquadrado na categoria de SUVs médios-compactos, o Uni-T tem 4m53 de comprimento, 1m87 de largura, 1m56 de altura e o maior espaço entre-eixos, de 2m71, em comparação com seus principais concorrentes. As dimensões externas são um pouco menores do que a dos SUVs equipados só com motores turbodiesel – como já é o caso do Uni-T – que mais se aproximam em preço e tamanho. Mas o projeto chinês, como de costume, ganha pelo conteúdo.

A Caoa Changan classifica como competidores diretos do seu carro Honda HR-V 1.5 Touring, Jeep Compass Longitude T270, Toyota Corolla Cross XRX e VW Taos Highline 250 TSI. Apesar de pouco maiores, todos eles têm potência menor, menos itens de série e preços maiores, acima dos R\$ 200 mil.

Jan Telecki, diretor de marketing da Caoa Changan, sobe a régua e afirma que o mais novo SUV-cupê do mercado brasileiro tem porte, design, tecnologias e preço para concorrer em segmento superior de carros de marcas premium como Audi Q3 Sportback, BMW X2 xDrive 20i, Lexus UX 300h e Mercedes-Benz GLA 200, todos com dimensões menores e preços muito maiores, que vão de R\$ 300 mil a mais de R\$ 400 mil. Mas neste caso, claro, só o tempo e os clientes dirão se o Uni-T ganhará o mesmo elevado status.

Para tanto o SUV-cupê da Caoa Changan foi lançado em versão única, sem nenhum opcional, e a fabricante fez questão de incluir todos os itens de série possíveis no carro – incluindo até alguns inúteis em países como o Brasil, como aquecimento do volante.

Segundo Telecki o Uni-T tem 65% mais valor agregado em itens de série do que o Audi Q3. No futuro poderão ser lançadas

versões mais baratas, mas neste início de vendas a estratégia é oferecer o carro completo por preço único e bastante abaixo da média de seu segmento.

OFERTA COMPLETA

"Quisemos incluir tudo, não deixamos nada de fora, para mostrar que temos uma oferta muito superior", justifica Carlos Alberto de Oliveira Andrade Filho, copresidente do Grupo Caoa, fundado por seu pai, o doutor Carlos, falecido em 2021.

"Lançamos primeiro um modelo a combustão com produção nacional e já equipado com motor flex porque entendemos que esta é a opção mais procurada pelos clientes no País", completa Carlos Philippe de Oliveira Andrade, também filho do fundador, que divide a copresidência do grupo com o irmão pouco mais velho.

Os dois e o pai começaram a negociar em 2019 a parceria com a Changan, quarta maior fabricante de veículos da China e a mais antiga em operação, a primeira a somar mais de 30 milhões de veículos produzidos desde 1980. Hoje o grupo chinês tem 76 fábricas no mundo, dezoito centros de pesquisa e desenvolvimento e escritórios de design em seis países: China, Japão, Itália, Reino Unido, Alemanha e Estados Unidos.

TRAÇOS OUSADOS E SOFISTICAÇÃO

Parte dos ousados traços futuristas dos carros da Changan e de suas outras marcas, como Deepal e Avatr – esta última com modelos já apresentados aos brasileiros no Salão do Automóvel em 2025 e que serão importados para o Brasil –, têm a mão do designer brasileiro Marco Pavone, que trabalhou por muitos anos na Volkswagen, no Brasil e na Alemanha, e agora fica sediado no escritório da Changan em Turim, na Itália.

Pavone, que veio ao Brasil para o lançamento, afirma que já há alguns anos o Grupo Changan investe no design chamativo e futurista de quase todos os carros de suas marcas e o Uni-T segue o mesmo conceito: "Focamos em uma estética tecnológica com design dinâmico, que



confere fluidez e proporções harmônicas".

Assim o Uni-T foi concebido para ser um SUV com perfil mais baixo, estilo cupê, que garante mais estabilidade e esportividade ao modelo. A grade dianteira com grande área de entrada de ar é incorporada ao capô em formato de cunha. A estética tecnológica apontada por Pavone se materializa nos dois faróis de LED de longo alcance, formatados em filetes que aumentam a impressão de largura. Nas laterais sobressaem as rodas de liga leve aro 20", calçadas com pneus Pirelli tala-larga de baixo perfil, 245/45. Na traseira, também desenhada em cunha, as lanternas horizontais de LED imprimem a sensação de carro largo, enquanto a pegada esportiva é reafirmada pelos escapamentos quádruplos.

O amplo teto panorâmico garante muita luminosidade a bordo e o design tecnológico futurista se expressa no painel, que abriga em uma tela integrada de 25

polegadas – a maior do mercado –, o quadro de instrumentos 100% digital colorido e configurável e o sistema multimídia com mapa de navegação, espelhamento do smartphone sem fio via Android Auto ou Apple Car Play, e muitos comandos do veículo. O sistema de som Pioneer tem onze alto-falantes, inclusive acoplados aos encostos de cabeça.

O largo console incorpora carregador de smartphones por indução, sem fio, a alavanca eletrônica do câmbio automático, o botão liga-desliga, a tecla do freio eletrônico de estacionamento e o seletor de modos de condução, a escolher dentre Eco, Normal e Sport.

Os dois bancos dianteiros têm ajustes elétricos – seis para o motorista e quatro para o passageiro – e contam com ventilação e aquecimento. O acabamento interior todo em preto é sóbrio e elegante, com uso caprichado de revestimentos suaves ao toque. O ar sofisticado da cabine tam-

bém pode ser perfumado com aromaterapia de três fragrâncias a escolher: Fresh, Botanical e Citrus.

CONDUÇÃO COMPORTADA E SEGURA

Apesar do estilo esportivo e do bem-disposto powertrain composto pelo motor turboflex 1.5 com injeção direta, 180 cv e torque máximo de 29,2 kgfm, associado a transmissão automática de dupla embreagem banhada a óleo, o Uni-T apresenta condução bastante bem-comportada, com acelerações que demoram a responder o pé afundado no acelerador.

É algo que a engenharia da Caoa deveria ter notado e possivelmente corrigido nos últimos dois anos de testes que diz ter realizado com mais de cem carros da Changan, em 12 milhões de quilômetros rodados no Brasil.

A mesma crítica vale para a falta de botões para comandar boa parte das funções do carro, muitas delas concentradas no menu de funções da tela multimídia, uma tendência adotada pela maioria dos carros chineses atuais que incomoda e gera certa insegurança, associada à irritação de não encontrar com facilidade certos ajustes, como o posicionamento dos retrovisores externos.

Com dezoito funções ADAS, de sistemas avançados de assistências ao motorista, o pacote de segurança é bastante completo, incluindo seis airbags, frenagem automática de emergência, assistência ativa no volante de centralização de faixa, controle adaptativo de velocidade de cruzeiro ACC, controle eletrônico de estabilidade e tração, câmera 360° com visão panorâmica, detector de fadiga do motorista, sensor de ponto cego e alerta de tráfego cruzado traseiro, dentre outras funcionalidades.

A fabricante oferece o Uni-T com sete anos de garantia ou 150 mil quilômetros e diz ter o pacote de revisões mais barato da categoria, que soma R\$ 6,6 mil em seis anos. Até fim do ano os modelos Caoa Changan serão vendidos e revisados em sessenta concessionárias da nova marca sino-brasileira. ■



BORGWARNER

BorgWarner: energia que move o presente



A eletrificação do transporte deixou de ser tendência para se consolidar como eixo estratégico da mobilidade global. No Brasil, esse movimento ganha tração com iniciativas industriais que vão além da simples importação de tecnologia. É nesse contexto que a BorgWarner reforça seu papel como protagonista, combinando escala global, engenharia avançada e produção local para impulsionar a nova geração de veículos comerciais elétricos.

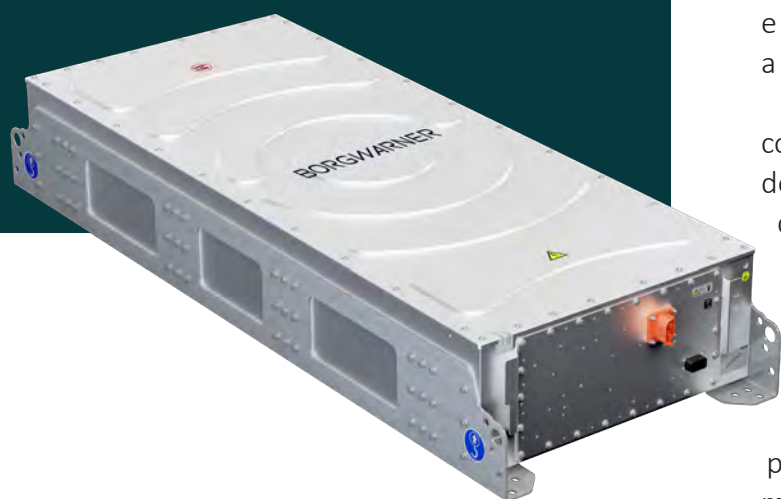
Com mais de 130 anos de atuação e reconhecida como uma das líderes mundiais em soluções para mobilidade, a companhia aposta na naciona-

Gigante global assume protagonismo na eletrificação do transporte urbano com produção nacional de sistemas de bateria para ônibus elétrico da Mercedes-Benz

lização de componentes críticos como fator-chave para viabilizar a transição energética. Um exemplo concreto dessa estratégia é a planta de Piracicaba (SP), inaugurada em 2023, dedicada à produção de sistemas de baterias para veículos comerciais.



Planta industrial da BorgWarner, em Piracicaba (SP), foi inaugurada em 2023 e atualmente produz sistemas de baterias (foto abaixo) para ônibus elétricos da Mercedes-Benz



Projetada para atender à crescente demanda por eletrificação, a unidade reúne tecnologia de ponta e capacidade de expansão. Em uma área de 33 mil m², com processos altamente digitalizados e rastreáveis, cada etapa da produção é monitorada em tempo real. Sistemas supervisórios orientam os operadores, enquanto códigos QR e armazenamento em nuvem garantem total controle de qualidade e rastreabilidade — um diferencial essencial em um componente tão estratégico quanto a bateria.

No coração dessa operação está o sistema NMC 9 AKM 150 CYC, utilizado em ônibus elétricos como o Mercedes-Benz eO500U. Com 98 kWh de

capacidade energética e arquitetura modular baseada em células cilíndricas, o conjunto combina alta densidade energética, robustez e facilidade de manutenção. Na prática, isso se traduz em maior autonomia, desempenho consistente e eficiência operacional — atributos decisivos para aplicações de uso intensivo, como o transporte urbano.

Outro ponto de destaque é a durabilidade. Com vida útil que pode chegar a até 4.000 ciclos de recarga, o equivalente a cerca de uma década de operação, o sistema reforça a viabilidade econômica da eletrificação. Além disso, a possibilidade de reparo e substituição de módulos reduz custos e amplia o ciclo de vida do produto, alinhando-se a uma lógica mais sustentável.

A BorgWarner também avança em soluções complementares, como sistemas compactos de alta densidade e baterias com tecnologia LFP (fosfato de ferro-lítio), desenvolvidas em parceria com a FinDreams Battery. Essas alternativas ampliam o leque de aplicações, oferecendo maior flexibilidade, competitividade de custos e desempenho em recargas rápidas.

“Mais do que fornecer tecnologia, a empresa contribui diretamente para o desenvolvimento da cadeia produtiva nacional. Ao produzir localmente, fomenta a qualificação de mão de obra, reduz a dependência externa e cria um ambiente mais favorável à expansão da mobilidade elétrica no país”, sustenta Marcelo Rezende, Diretor de Sistemas de Baterias da BorgWarner no Brasil, lembrando que a empresa é referência global no desenvolvimento e fornecimento de sistemas de baterias seguros, modulares e de alto desempenho.

Em um cenário em que eficiência energética, sustentabilidade e inovação caminham lado a lado, a BorgWarner mostra que o futuro da mobilidade já está em operação — e, cada vez mais, com DNA brasileiro.



Herlander Zola traça os planos para a Leapmotor no Brasil: montagem do B10 e C10 em Goiana.

Divulgação/Stellantis

Stellantis montará C10 e B10 com motor flex nacional

Montagem em Goiana começará em 2027 com kits SKD importados da China semimontados e migrará para partes desmontadas CKD, com nacionalização da motorização bicomustível para modelos híbridos REEV

Por Lúcia Camargo Nunes | com Leandro Alves

Sem grandes surpresas Herlander Zola, presidente da Stellantis América do Sul, confirmou que a produção de modelos da sócia chinesa Leapmotor em Goiana, PE, será iniciada com a montagem dos SUVs B10 e C10, os dois que já estão sendo importados para o mercado brasileiro desde o fim do ano passado. As obras para instalar uma linha de montagem adicional na fábrica pernambucana, que funcionará em paralelo às linhas existentes, já foram iniciadas e a produção está agendada para o primeiro trimestre de 2027.

Antonio Filosa, CEO global da Stellantis, que no início de abril visitou a subsidiária brasileira da companhia – da qual foi o presidente de 2018 a 2023 –, também confirmou a operação industrial da Leapmotor no País: “Até o fim do ano teremos os primeiros protótipos e no início do ano que vem, no primeiro trimestre, começaremos a produzir mesmo”.

A operação, segundo Zola, será iniciada com a finalização de kits SKD, importando partes semimontadas da China, e depois evoluindo progressivamente para o modelo CKD, de partes totalmente desmontadas.

Ao mesmo tempo a localização de componentes também avançará, uma vez que os veículos da marca chinesa fabricados em Pernambuco se enquadram no regime de desenvolvimento regional do Nordeste, com os mesmos benefícios fiscais aplicáveis às demais montadoras na região.

MOTOR FLEX NACIONAL

O diferencial tecnológico da produção nacional de modelos Leapmotor será a motorização flex, bicomcombustível etanol-gasolina. A marca será a primeira a localizar no Brasil o powertrain híbrido flex REEV – sigla para veículo elétrico de autonomia estendida, em que a tração nas rodas é sempre 100% elétrica e o motor a combustão só funciona como um gerador de energia para as baterias. Assim um motor flex produzido pela Stellantis no País irá substituir os motores a gasolina de origem chinesa utilizados hoje nas versões híbridas do C10.

Zola observou que a localização da motorização representa um avanço significativo em termos de competitividade, além de um benefício do ponto de vista de emissões, por causa do etanol.

Sobre a possibilidade de ampliar o índice de componentes nacionais ele sinalizou que peças como estamparia podem ser integradas à produção local dependendo do volume, sem estabelecer um prazo definido para isso.

Antonio Filosa em visita ao Brasil: “Vamos logo de início localizar a produção da Leapmotor e fabricar aqui muitos componentes, inclusive o motor”.



Já Filosa foi mais assertivo quanto ao planejamento de nacionalização dos modelos da sócia chinesa no País: “Nosso plano e nosso modelo de negócios com a Leapmotor são diferentes do modelo tradicional que a indústria chinesa costuma adotar. Vamos logo de início localizar a produção e fabricar aqui muitos componentes, inclusive o motor. Vamos introduzir tecnologia Stellantis e uma das soluções será um powertrain nacional, em uma demonstração do quanto nossa engenharia é hábil e nossa presença de cinquenta anos aqui são relevantes para inovar em produtos tão sofisticados quanto os da Leapmotor”.

MAIS MODELOS E CASAS

A Leapmotor também confirmou a chegada ao Brasil do C16, SUV de maior porte que virá importado, mas a data ainda não foi divulgada.

A rede de concessionárias, que encerrou 2025 com 36 lojas em 29 cidades, também deverá crescer, dobrando de tamanho para setenta unidades em sessenta municípios até o fim de 2026.

O contexto de mercado reforça a urgência da estratégia de acelerar lançamentos e abertura de concessionárias. Dados da ABVE, Associação Brasileira do Veículo Elétrico, indicam que foram vendidos no Brasil 270 mil veículos eletrificados em 2025, alta de 52,4% sobre o ano anterior, com 118 mil elétricos puros, crescimento de 33,8%.

No segmento de C-SUVs, os médios, a participação de eletrificados saltou de 27,9% em 2025 para 46,8% no primeiro trimestre de 2026. Projeções internas da Stellantis indicam que eletrificados devem representar 25% do mix total de veículos vendidos no Brasil em 2026 e 67% em 2030.

A Stellantis tem 15% de participação na Leapmotor na China e é responsável pela expansão internacional da marca que, globalmente, registrou 144 mil unidades vendidas em 2023, 293 mil em 2024 e 596 mil em 2025, com projeção de superar 1 milhão em 2026. ■

B10 é elétrico e competitivo



Fotos: Divulgação/Leapmotor

SUV médio importado da China pela Stellantis chega às concessionárias por R\$ 183 mil com o mesmo aparato tecnológico do C10

Por Lúcia Camargo Nunes

O SUV médio elétrico Leapmotor B10, apresentado no fim do ano passado ao público brasileiro no Salão do Automóvel, começou a chegar às concessionárias somente no início de abril, com preço acima do divulgado meses atrás, mas ainda bastante competitivo dentro de sua categoria: R\$ 182 mil 890 – ou por R\$ 175 mil 990 na condição especial de troca pelo usado.

O modelo reforça a aposta da Stellantis no segmento de veículos eletrificados por meio da sócia chinesa Leapmotor e amplia para dois o portfólio da marca à venda no País, que já contava com o C10 nas versões elétrica e híbrida REEV – sigla para veículo elétrico de autonomia estendida, em que a tração é sempre 100% elétrica e o motor a combustão só funciona para gerar energia para as baterias.

O B10 é um BEV, 100% elétrico alimentado por baterias, movido por motor elétrico de 218 cv e 24,5 kgfm de torque, acelera de 0 a 100 km/h em 8 segundos e atinge velocidade máxima de 170 km/h. A bateria LFP de 56,2 kWh garante autonomia de 288 quilômetros, segundo medição padronizada pelo Inmetro.

VERTICALIZAÇÃO ADAPTADA

A Leapmotor destaca que 65% dos componentes do B10 são desenvolvidos internamente na China, com muita verticalização industrial, incluindo o pack de baterias com tecnologia cell-to-chassis, o motor, o pacote ADAS – sistemas avançados de assistência ao motorista –, câmeras, lanternas e o sistema de climatização. O processador Snapdragon, da Qualcomm, comanda as diversas funções de seus veículos.

Mas, garante a Stellantis, os veículos da sócia chinesa passam por validações técnicas executadas no centro de engenharia da Stellantis, com mais de cem configurações testadas em simuladores na Itália, no campo de provas Yan Cheng, na China, e no Tech Center South America, em Betim, MG.

O resultado, garante a empresa, foi uma melhora de 15% no desempenho dinâmico em relação à versão original, com ajustes em molas, amortecedores, sistema de direção e buchas traseiras.

AO VOLANTE

Na prática o B10 pode até ter sido tropicalizado, mas ainda retém fortemente seu DNA chinês. Para encontrar a posição ideal de dirigir exige-se uma ginástica pelos ajustes manuais do banco porque o volante fica sempre em uma posição elevada, junto com o quadro de instrumentos.

O torque instantâneo dá até impressão de que o SUV elétrico entrega mais força, principalmente na estrada. A tração traseira ajuda a manter o carro mais equilibrado e estável em acelerações mais vigorosas. A suspensão combina McPherson dianteira com multilink traseiro independente, com ajuste mais acertado ao conforto.

No interior prevalece o minimalismo tecnológico concentrado em telas: o quadro de instrumentos digital LCD tem 8,8 polegadas e central multimídia Leap One



de 14,6 polegadas com sistema operacional LeapOS, atualizações over-the-air e espelhamento sem fio para Android Auto e Apple CarPlay. É por meio dela que o motorista ajusta retrovisores e outros comandos, o que exige familiaridade com o sistema e uma boa dose de paciência para encontrar as funções desejadas, que em carros da vida real dos brasileiros encontram-se em prosaicos botões físicos.

O B10 ainda conta com 22 porta-objetos, teto panorâmico Skyview, carregamento sem fio para o smartphone e assentos com certificação Oeko-Tex. O bom espaço no banco traseiro, com assoalho plano, é garantido pela distância entre-eixos de 2m74. O porta-malas tem capacidade de 365 litros e o compartimento dianteiro oferece 21,5 litros adicionais para bagagens menores.

Por fora, embora o Leapmotor B10 e o C10 compartilhem o mesmo visual minimalista, eles se posicionam de forma distinta. O C10 é um SUV médio-grande do segmento D, projetado com foco total na família e no conforto espacial, enquanto o B10 tem porte de SUV médio do segmento C, com uma proposta mais urbana e jovem.

O B10 é cerca de 22 cm menor em comprimento que o C10, medindo 4m51 contra os 4m73 do irmão maior, o que o coloca para competir diretamente com modelos como o BYD Yuan Plus. Apesar de ambos manterem as barras de LED contínuas, o B10 se diferencia pelas luzes diurnas em três faixas, que conferem um olhar mais agressivo. ■



Mauro Correia, da HPE,
e Lyu Guojie, da GAC:
acordo para produzir
50 mil carros por ano
na fábrica de Catalão.



Fotos: Divulgação/GAC

GAC será brasileira pelas mãos da HPE

Anúncio de parceria para a produção de até 50 mil unidades/ano em Catalão coincidiu com o lançamento do primeiro SUV da fabricante importado da China com motor a gasolina

Por Leandro Alves

A parceria de uma marca chinesa com a HPE se concretizou no fim de março. A fabricante de veículos de capital 100% nacional criada pelos empresários Eduardo Souza Ramos e Paulo Ferraz, que há décadas representa e produz modelos das japonesas Mitsubishi e Suzuki no Brasil, vai incluir a produção de carros da GAC na fábrica de Catalão,

GO. O formato deste acordo, contudo, surpreendeu pelo seu formato pouco usual na indústria automotiva nacional.

A GAC, Guangzhou Automobile Company, contratou a fábrica brasileira para produzir seus veículos, algo como 50 mil unidades por ano. E só. Toda as outras etapas como engenharia, marketing, negociação com fornecedores e vendas,

fica a cargo da organização chinesa que há menos de um ano começou a se estruturar no País.

O anúncio foi feito por Lyu Guojie, vice-presidente da GAC Internacional e presidente da GAC Américas, no mesmo dia em que foi lançado o GS3, um inusitado veículo chinês equipado exclusivamente com motor a gasolina. Além da manufatura a HPE ficará responsável por todo o processo logístico, levando as peças para sua fábrica e entregando os veículos prontos para a GAC, que seguirá com a distribuição e comercialização no mercado brasileiro.

Guojie disse que o início da produção será "CKD com alta tecnologia e potencial de nacionalização". Ou seja: montagem de kits desmontados importados da China. Para o executivo chinês produzir no Brasil "é uma decisão estratégica" porque "será uma oportunidade de desenvolver tecnologias para propulsão com biocombustíveis".

PARCERIA INDUSTRIAL

Mauro Correia, presidente da HPE, esteve presente ao anúncio de seu novo cliente e esclareceu alguns pontos sobre este formato de parceria industrial: "Não é uma parceria de participação. Acho que, no

Brasil, é a primeira do tipo: uma empresa que tem toda a sua tecnologia na China, veio para vender seus produtos e nós, como HPE, não fazemos e não faremos parte disso. É uma parceria de operação industrial. Temos, há 28 anos, uma operação consolidada que produz veículos com qualidade, que têm tecnologia e que é reconhecida no mercado brasileiro. E agora passamos a produzir veículos para a GAC também".

As duas partes não revelaram qual montante do investimento de R\$ 7,4 bilhões, anunciado pela GAC ano passado em visita do presidente Luiz Inácio Lula da Silva à China, será destinado à produção em Goiás. Aliás, os parceiros ainda estão definindo os pormenores desta operação industrial no País, que deve ter início no primeiro semestre de 2027.

Correia adiantou como estão formando o desenho da planta para abrigar a montagem de dois ou mais modelos GAC no ano que vem. Ele destacou que os processos de produção são um pouco diferentes comparando os modelos Mitsubishi e Suzuki com os chineses: "Todo carro tem sua própria plataforma, esta tem de ser exclusiva dos veículos GAC. Mas a pintura, por exemplo, será

O SUV GS3: primeiro modelo da GAC lançado no Brasil só com motor a gasolina de 170 cv.





compartilhada. A montagem final ainda estamos definindo onde será a melhor posição dentro da fábrica”.

Mesmo que o início da produção nacional utilize kits completamente desmontados importados da China, o processo de nacionalização já está em curso, de acordo com Leonardo Lukacs, diretor de engenharia e manufatura da fabricante chinesa no Brasil: “A GAC pretende rapidamente trabalhar com fornecedores locais para aumentar seu índice de nacionalização. Nossa engenharia desenvolve esses fornecedores e também vamos aproveitar a experiência e o conhecimento da HPE para nos ajudar nesses processos”. Lukacs também conhece bem a cadeia produtiva de Goiás e o processo industrial com itens importados da China, pois por vinte anos, até o meio de 2025, trabalhou na engenharia da Caoa com a introdução dos veículos da Chery na fábrica do grupo em Anápolis.

Um dos projetos que está no plano de investimento é o desenvolvimento do sistema híbrido flex. Um centro de pesquisa e desenvolvimento está sendo formado para este e outros projetos locais. Um centro de distribuição de peças e a expansão da rede de concessionárias, que deve chegar a cem lojas até o fim do ano, também fazem parte do investimento total da GAC no Brasil.

Para Correia, da HPE, quanto antes toda a sua unidade comece a operar para a GAC melhor será para facilitar a logística e reduzir os custos de produção: “Nossa fábrica tem body shop [solda de carrocerias], tem pintura e toda essa estrutura está disponível para a GAC. Ganhamos em escala incluindo todos esses processos”.

6 MIL GS3 A GASOLINA

No mesmo dia do anúncio da parceria com a HPE a GAC apresentou aquele que tem a missão de ser o seu campeão de vendas neste primeiro momento, ainda como importadora. Trata-se do GS3, um SUV médio-compacto com visual e interior atraentes e que, debaixo do capô, traz somente um motor a gasolina, sem nenhuma eletrificação.

A expectativa dos executivos é que o GS3 seja o modelo mais vendido da GAC este ano não apenas pela oferta da propulsão exclusivamente térmica, que pode ser uma opção muito mais interessante do que os outros seis modelos eletrificados, especialmente no Interior do País. “Vamos avaliar a demanda, sentir qual o melhor mix, a cor mais procurada e o interior também. Mas a expectativa é que sejam negociados de 4 mil a 6 mil unidades do GS3 este ano”, disse Eduardo Sato, diretor de vendas e rede.

Um dos seus atributos está na tabela de preços: R\$ 140 mil para a versão Elite e R\$ 160 mil na Premium. Esses valores estão posicionados dentre os competidores dos compactos, mas o GS3 tem porte de SUV médio, com 4m41 de comprimento, 1m85 de largura, 1m60 de altura e entre-eixos de 2m65 – medidas muito próximas ao líder desse segmento, o Jeep Compass.

Para Lukacs outros fatores como a calibração do propulsor para atender os requisitos do condutor brasileiro, seu design, realmente marcante, e a tecnologia embarcada, são outros diferenciais importantes de um inusitado automóvel chinês com motor a combustão: "É o nosso primeiro SUV movido só a gasolina no País, mas não será o último. Há uma oportunidade no mercado que vamos procurar aproveitar".

RESPOSTA LENTA DO ACELERADOR

O novo SUV da GAC vai chamar a atenção nas ruas. Seu estilo, com vincos que podem ser notados na enorme grade e por toda sua superfície, inclusive nas lanternas traseiras salientes, é um dos diferenciais que tem boas chances de cair no gosto do consumidor brasileiro. O GS3 é um dos modelos com aparência mais moderna dentre as opções que utilizam somente combustível fóssil.

É o motor 1.5 turbo com injeção direta de 170 cv e 25,5 kgfm o grande diferencial deste chinês – um contraponto aos modelos elétricos e híbridos que chegaram aos montes no Brasil nos últimos anos. Ele foi recalibrado para vir ao Brasil e funcionar com 30% de etanol na gasolina, melhorando a relação do motor com a transmissão automática de dupla embreagem e sete velocidades, segundo Lukacs para garantir "respostas mais rápidas e acelerações vigorosas, uma exigência do motorista brasileiro, que prefere uma condução mais prazerosa tanto no trânsito urbano quanto na estrada".

Entretanto, durante a condução pelas ruas de São Paulo por um breve percurso, justamente o comportamento do powertrain ao comando do motorista chamou bastante a atenção. Mais especificamente as respostas lentas do acelerador quando acionado. Há um vazio de alguns segundos que separa o comando eletrônico do pedal para o motor, deixando um intervalo desconfortável até a entrega do torque para mover o veículo.

A falta de uma calibração mais precisa desses equipamentos levou, inclusive, a acionar o sistema automático de frenagem porque, depois de pisar até o fundo no acelerador e o GS3 não responder prontamente, o trânsito parou.





Foi neste momento que o motor encheu, a rotação aumentou e o SUV deu um salto à frente para, depois, frear bruscamente. Afora este ajuste, que deve rapidamente ser corrigido, o GS3 é gostoso de dirigir, mesmo com o ronco do motor causando um certo estranhamento por se tratar de um veículo 100% made in China.

ESTILO E TECNOLOGIA

O interior do GS3 é bastante agradável e como todo bom carro da atualidade, especialmente daqueles que vêm da China, concentra quase todas as suas funções em um sistema multimídia com tela de 14,6 polegadas. Menos o ar-condicionado, que é acionado e ajustado por botões físicos logo abaixo das saídas de ar centrais.

O motorista também tem um quadro de instrumentos digital à sua frente, mas a organização das informações e seu desenho não são tão atuais quanto o de outros modelos chineses. Assim como os controles do volante, que parecem datados para a tendência de concentrar todas as funções ADAS de assistência ao motorista e outros controles em apenas dois botões.

O acabamento interno é muito bom, um padrão de qualidade atualmente encontrado em quase todas as outras marcas chinesas. Dentro do segmento que pretende competir é um dos que oferece a maior lista de equipamentos de série, sendo o único com ventilação no banco do motorista, a maior tela e, também, o único com rodas de 19 polegadas.

O GS3 chega com cinco anos de garantia sem limite de quilometragem e a GAC diz que já tem em estoque mais de 95% das peças de reposição necessárias. Além disso o programa de revisão coloca o modelo como um dos quatro mais competitivos do mercado, de acordo com comparativo com quase uma dezena de SUVs, dentre compactos e médios, ofertados no mercado brasileiro.

EXPECTATIVA ALTA

Para Eduardo Sato o crescimento da marca deve ser sustentável ao longo do ano, mas as expectativas são altas: "A ideia é fechar o ano com 22 mil unidades negociadas. Por enquanto é este o objetivo, mas estamos otimistas em melhorar o desempenho para que até 2030 possamos vender 100 mil carros no Brasil".

Outro fator importante para atingir o crescimento desejado é o número de concessionários. Hoje são cinquenta casas, mas até o fim do ano a GAC planeja dobrar este número. "Estamos sendo agressivos agora já pensando nos próximos anos", disse Sato.

Ainda em 2026 a GAC deve ter outras três novidades: no segundo trimestre passará a importar o elétrico compacto Aion UT. E no segundo semestre trará dois SUVs grandes. É possível que um deles, ou os dois, também tenham a opção de motorização somente a gasolina. ■

 /rio.expert

www.rio.expert

80

anos

**RIO**
RIOSULENSE

Desde 1946 criando **movimento**
e peças para seu motor!



Conheça a
nossa história



Siga a RIO
no Instagram

Renegade ganha sobrevida eletrificada

Stellantis estreou no SUV compacto o sistema híbrido flex de 48V, que equipará boa parte dos produtos fabricados em Pernambuco. O Commander também já foi lançado com versões que adotam a mesma tecnologia.

Por André Barros, de Itupeva, SP

Quando o Jeep Renegade estreou no mercado brasileiro, há quase onze anos, a marca contabilizava seis concorrentes diretos. Hoje são 24. Ainda assim o SUV – primeiro veículo da marca produzido no Brasil e na fábrica de Goiana, PE – mantém sua resiliência: em 2025 somou 44,8 mil emplacamentos, o que o mantém dentre os dez mais vendidos do segmento que, no passado, chegou a liderar. E, embora muitos decretassem o fim da linha do Jeep que mudou a história da marca no mercado brasileiro, o modelo acaba de passar pela maior evolução desde o seu lançamento.

Foi no Renegade que a Stellantis estreou a segunda etapa da sua arquitetura Bio Hybrid, que mistura a eletrificação com motores flex, bicomcombustível etanol-gasolina. O sistema MHEV, híbrido leve, agora instalado em duas das quatro versões do SUV, adota a tensão de 48V – superior e mais eficiente do que o sistema de 12V já presente nos Fiat Pulse e Fastback e Peugeot 208 e 2008.

Assim, com a eletrificação, a Stellantis garantiu sobrevida de mais alguns anos ao Renegade e poderá continuar a lucrar com o modelo que já ultrapassou a marca de 700 mil unidades produzidas no Brasil desde 2015, sendo mais de 580 mil em-



Fotos: Divulgação/Jeep



placamentos só no mercado brasileiro.

O sistema de 48V, assim como o de 12V, não traciona o veículo, mas garante ajuda extra mais potente ao motor a combustão, conforme explicou o vice-presidente de engenharia Márcio Tonani: "O sistema híbrido, composto pelo motor elétrico, a bateria de íon lítio e o conversor de 48V dão assistência ao torque do motor T270 turbodiesel de 176 cv. Ele funciona como auxiliar do motor a combustão nas etapas em que mais há emissão de CO2 [nas partidas e acelerações], garantindo mais eficiência energética".

O sistema híbrido leve de 48V está presente nas versões intermediárias do Renegade, Longitude e Sahara. A Altitude, de entrada, permanece equipada somente com o motor turbodiesel, bem como a Willys,



Identificação do sistema híbrido flex MHEV leve fixado na traseira do Renegade: única diferenciação visível.

4x4 topo de linha. Segundo Hugo Domingues, chefe da marca Jeep na América do Sul, esta foi uma decisão mercadológica, pois tecnicamente é possível oferecer versões MHEV com tração integral.

GANHOS AO CONSUMIDOR

Além de contribuir com o meio-ambiente e reduzir em 8% a emissão anual

Jeep Renegade 2027 – Versões, preços e equipamentos

ALTITUDE T270

R\$ 129 MIL 990 (LOTE DE LANÇAMENTO DE 3.000 UNIDADES)

Principais itens de série: • Central multimídia de 10,1" • Quadro de instrumentos digital de 7" • Rodas de liga leve 17" • Chave presencial Keyless Entry n Go • Teto bicolor • Frenagem autônoma de emergência • Detector de fadiga • 6 Airbags • Monitoramento de mudança de faixa • Câmera de ré • Conectividade sem fio Android Auto e Apple Carplay • Freio de estacionamento eletrônico • Câmbio automático de 6 marchas • Jeep Traction Control+ • Travas elétricas nas portas e porta-malas.

LONGITUDE T270 MHEV

R\$ 158 MIL 690

Principais itens de série | acrescenta ou substitui em relação à Altitude: • Sistema híbrido flex leve MHEV de 48V • Rodas de liga leve 18" • Sistema de monitoramento de ponto cego • Carregador de telefone por indução ventilado • Bancos revestidos em

couro • Volante revestido em couro • Sensor de estacionamento traseiro.

SAHARAT270 MHEV

R\$ 175 MIL 990

Principais itens de série | acrescenta ou substitui em relação à Longitude: • Adventure Intelligence com Alexa • Banco elétrico do motorista • Frenagem autônoma de emergência (car to car) • Assitente de partida em rampa HSA • Iluminação do porta-malas • Teto solar panorâmico.

WILLYS T270 4X4

R\$ 189 MIL 490

Principais itens de série | acrescenta ou substitui em relação à Sahara: • Rodas de liga leve 17" • Pneus mistos ATR+ • Tração 4 x 4 com seletor de terrenos • Câmbio automático de 9 marchas • Controle de Tração • Controle eletrônico anticapotamento • Partida remota • Repetidor lateral nos retrovisores • Sistema de monitoramento de pressão dos pneus.



de CO₂, de acordo com cálculos apresentados por Tonani, o Renegade MHEV consome menos combustível. Com etanol são 8,3 km/l no ciclo urbano, nota C no PBEV do Inmetro – a versão anterior flex fazia 7,1 km/l.

Outros atributos foram destacados por Domingues, como o desconto ou isenção de IPVA em alguns estados e poder circular livremente na zona de rodízio da cidade de São Paulo.

A Jeep também tratou de recalibrar os preços para manter o Renegade competitivo: a versão de entrada Altitude, mesmo bastante completa, foi apresentada com redução de R\$ 18 mil para o lote de lançamento limitado a 3 mil unidades. E o híbrido flex Longitude agora custa R\$ 7 mil a menos em relação à gama anterior. Nas versões de topo Sahara MHEV e Willys 4x4 a Jeep oferece mais itens de série mas manteve os preços inalterados.

O Renegade Altitude, o mais barato, vem com a novidade da chave presencial, ar-condicionado dual zone e central multimídia de 10,1 polegadas. Oferece algumas funções ADAS, sistemas de assistência ao motorista, como frenagem automática de emergência, monitoramento de mudança de faixa e detector de fadiga. O teto pintado em preto também é de série.

MUDOU SEM PERDER IDENTIDADE

Embora a tendência visual dos SUVs,

sobretudo aqueles que chegam da China, seja de linhas mais suaves e arredondadas, o Renegade manteve seu visual quadrado, marca registrada da Jeep. O maior impacto está nas novas grades frontais, ainda com as sete fendas mas agora modernizadas. Os para-choques dianteiro e traseiro também são novos, bem como as rodas de liga leve de 17 ou 18 polegadas, dependendo da versão.

O interior mudou bastante e chama a atenção pela adoção de materiais mais refinados. A central multimídia de 10,1 polegadas com Alexa integrada, o quadro de instrumentos digital, banco elétrico do motorista, o ar-condicionado digital dual zone e a partida por botão passam a ser de série em todas as versões. Outra grande mudança foi a do console central, agora mais elevado e que traz nova manopla de câmbio e saída de ar traseira.

COMMANDER TAMBÉM ELETRIFICADO

Apenas alguns dias após estrear no Jeep Renegade a arquitetura Bio Hybrid de 48V, a Stellantis estendeu a oferta do sistema híbrido flex também para duas das quatro versões com motorização otto do Commander, o irmão maior da linha Jeep produzida na fábrica de Pernambuco, que passou por renovação de meia-vida há menos de um ano. Também era esperada para breve a utilização do mesmo sistema em versões do SUV médio Compass.

Jeep Commander 2027 – Versões, preços e equipamentos

LONGITUDE T270

R\$ 228 MIL 790

Principais itens de série: • Roda de liga leve 18" • Pacote ADAS nível 2 com centralizador de faixa, Piloto automático adaptativo ACC e Reconhecimento de placas de trânsito • Sistema de estacionamento semiautônomo • 6 airbags • Abertura elétrica do porta-malas • Banco de couro preto • Terceira fileira de bancos • Sistema de som com 6 alto-falantes • Ar-condicionado dual zone com ajuste de intensidade para as fileiras traseiras • Banco do motorista com ajustes elétricos.

LIMITED T270 MHEV

R\$ 255 MIL 690

Todos os itens do Longitude mais: • Sistema híbrido flex leve MHEV de 48V • Central Multimídia de 10,1" com Adventure Intelligence Plus com Alexa in vehicle • 7 airbags • Monitoramento de Ponto Cego • Carregador de smartphone por indução • Bancos premium em couro e Suede na cor preta • Painel frontal em Suede com acabamento cromado • Som Harman Kardon.

OVERLAND T270 MHEV

R\$ 283 MIL 790

Todos os itens do Limited, mais: • Câmera 360° • Rodas 19" • Bancos em couro e suede marrom • Banco do passageiro com ajustes elétricos • Teto solar panorâmico • Abertura elétrica do porta-malas com acionamento pelo pé • Banco do motorista com memória • Pneus com tecnologia Seal Inside

OVERLAND 2.2 TURBODIESEL 4X4

R\$ 319 MIL 990

Todos os itens do Overland MHEV 48V mais: • Câmbio rotary shift • Motor Turbodiesel de 200cv • Tração 4x4 active drive low.

BLACKHAWK HURRICANE TURBOFLEX

R\$ 329 MIL 990

Todos os itens do Overland Turbodiesel mais: • Motor Hurricane turboflex 2.0 de 272cv • Pinça de freio vermelhas • Acabamentos em preto • Bancos com desenhos exclusivos • Logos escurecidos.

No Commander, duas versões do SUV de sete lugares, Limited e Overland, passam a contar com a tecnologia que, de acordo com a Stellantis, reduz em até 9,4% o consumo de combustível do modelo.

O powertrain é o mesmo do Renegade: motor turboflex T270, de 176 cv, associado à tecnologia MHEV composta pelo motor elétrico, a bateria de íon lítio e o conversor de 48V, que dá assistência ao torque nas etapas em que há maior emissão de CO₂.

Outra novidade da linha Commander é o motor Hurricane 2.0 de 272 cv que recebeu sistema flex, presente na versão topo de linha Blackhawk que, como no Compass, agora pode rodar com etanol ou gasolina em qualquer proporção de mistura. Mais importante: a versão ficou R\$ 6,5 mil mais barata.

Commander também tem duas versões com sistema híbrido flex de 48V e o motor Hurricane 2.0 de 272 cv da versão Blackhawk agora é bicombustível etanol-gasolina.

Externamente o Commander recebeu um novo acabamento em todas as versões, com conjunto óptico com faróis com assinatura em LED e a grade frontal, que destaca as sete fendas da Jeep. Segundo a Stellantis todos os preços foram mantidos, inclusive das versões híbridas. ■



Novo Tiguan tem luxo silencioso e preço gritante

Importado do México, SUV chegou ao Brasil em sua terceira geração com mais sofisticação, tecnologia e potência, em versão única por R\$ 300 mil

Por Pedro Kutney



Divulgação/VW

Sob o conceito que engenheiros de marketing chamam de luxo silencioso e com preço gritante de quase R\$ 300 mil – ou, para os mais pobres, R\$ 299 mil 990 – a Volkswagen apresentou, no fim de março, a terceira geração do Tiguan, SUV que chega ao mercado brasileiro em versão única, R-Line, para reocupar o topo da pirâmide de cinco SUVs da marca vendidos aqui.

Trazido do México isento de imposto de importação o Tiguan é o décimo-primeiro

da lista de 21 lançamentos prometidos pela Volkswagen no Brasil, dentro do programa de investimento de R\$ 20 bilhões no Mercosul no período 2022-2028. O SUV já tem dezessete anos de história e é o mais vendido da marca em todo o mundo, com 8 milhões em oitenta países.

“O Tiguan é uma força global da Volkswagen”, resumiu Martin Sanders, membro do board executivo da companhia responsável por vendas e marketing, que veio ao Brasil para acompanhar a



apresentação dos planos da fabricante na América do Sul a concessionários e executivos.

LIDERANÇA EM SUVs

No Brasil, desde 2009, já foram vendidos mais de 65 mil Tiguan, que é um dos carros mais lembrados por clientes da marca. Ciro Possobom, CEO da Volkswagen do Brasil, destaca que o novo Tiguan chega para consolidar a já bastante ampla liderança da marca no segmento de SUVs no País, com mais de 41 mil unidades, de quatro modelos, emplacadas no primeiro trimestre deste ano: "Queremos continuar nesse passo de sucesso com uma gama completa de SUVs".



Possobom avaliou que, apesar da concorrência com modelos de marcas chinesas equivalentes mais baratos, a Volkswagen segue sustentando sua posição como marca forte e produtos valorizados pelos clientes e concessionários: "Não vamos entrar em guerra de preços e entregar carros desvalorizados, pois queremos que o cliente continue conosco. Estamos com o plano certo e só não vendemos mais porque não temos produto para entregar: em janeiro limpamos o pátio".

A estratégia de vendas do novo SUV no mercado brasileiro foi o mesmo adotado nos lançamentos da Volkswagen desde o ano passado com o Tera: a abertura simultânea de vendas nas concessionárias, que no caso do Tiguan está marcada para 7 de maio próximo.

"Começaremos a vender só quando o produto já estiver nas concessionárias. É uma fórmula que está dando certo: vendemos mais de 12 mil Tera no primeiro dia e, este ano, mais de 1,9 mil unidades do Taos", justificou Possobom.

POTÊNCIA A GASOLINA

O novo Tiguan é equipado com o mais potente motor 2.0 a gasolina da história da marca, com 275 cv e torque máximo de 35,7 kgfm, que atua com câmbio automático de dupla embreagem e oito marchas.

A tração, com sistema integral Haldex, trabalha de forma independente, reconhe-



cendo o terreno e adaptando a entrega de potência de acordo com o escorregamento das rodas. O sistema também integra o assistente automático de descidas, que aciona o ABS e o ESC para encarar ladeiras íngremes de forma segura e controlada.

A forma como o carro se comporta pode ser configurada em seis modos de condução: Eco, Normal, Sport, Individual, Snow e Off-Road – neste último a tela da central multimídia mostra informações adicionais com altitude, ângulo das rodas e inclinação para maior controle em trilhas ou situações fora-de-estrada mais severas.

Enquadrado como SUV médio, o Tiguan tem consumo de gasolina medido pelo Inmetro de 8,9 km/l na cidade e 12,1 km/l na estrada, com emissão de CO₂ fóssil não-renovável de 134 gramas por quilômetro. É um bom nível de eficiência energética, mas o modelo puxa para cima as emissões da frota à venda da fabricante, o que poderia comprometer o cumprimento de metas estabelecidas pelo Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação.

Ricardo Plöger, vice-presidente de desenvolvimento de produto da Volkswagen América do Sul, afirma que não há preocupação pois no portfólio existem outros produtos que compensam e trazem para baixo a média geral de emissões da empresa.



O nível de emissões do Tiguan também poderia ser reduzido se aqui fossem vendidas as versões híbridas leve, plena e plug-in do modelo já produzidas na Alemanha e na China, mas isto deixaria o SUV pouco competitivo no Brasil, pois produtos destes países pagam tarifa de importação, enquanto veículos vindos do México são isentos do imposto aduaneiro. Como a fábrica mexicana só produz o carro a gasolina, esta foi a opção mais competitiva encontrada para o mercado brasileiro.

Também não foi possível instalar o sistema flex bicomcombustível etanol-gasolina no motor do novo Tiguan exclusivamente para exportação ao Brasil, pois segundo Plöger a escala não é suficiente para justificar a mudança na linha de produção só para o mercado brasileiro.

VERSÃO ÚNICA DE TOPO

O novo Tiguan chegou ao Brasil em versão única de topo, a R-Line – sub-marca que abriga as versões esportivas da Volkswagen. Construído sobre a plataforma MQB Evo, o SUV justifica seu preço com um caprichado recheio de tecnologias e avançados sistemas de segurança ativa e infotretenimento. Não há opcionais.

Com cinco estrelas nos testes do Latin NCAP o modelo tem mais de doze ADAS, sistemas ativos de assistência ao condutor, com condução semiautônoma nível dois, que integra funções como o Emergency Assist, que conduz o carro para uma parada de emergência em caso de perda de consciência do motorista, e o Travel Assist, que une o Lane Assist, o Front Assist e o controle de cruzeiro adaptativo ACC, que trabalhando juntos acionam freios, acelerador e volante para manter o carro centralizado na faixa, em velocidade constante e distância segura do veículo à frente.

O design da nova geração do Tiguan foi totalmente renovado, com visual que mistura robustez com refinamento. Na dianteira o carro ganhou assinatura luminosa de LED com os dois faróis unidos por um

filete iluminado, incluindo iluminação nas letras que compõem o logo VW bem no centro. A mesma solução visual foi adotada na traseira, unindo as lanternas e o logo com iluminação vermelha de LED. A grade dianteira agora tem entradas maiores posicionadas nas extremidades do para-choque. A silhueta do carro, com linha de cintura elevada, é marcada pelas novas rodas de 19 polegadas.

Na espaçosa cabine do Tiguan o painel foi preenchido com 25 polegadas de telas, incluindo o quadro de instrumentos digital de 10,25 polegadas totalmente configurável e com visualização 3D dos sistemas de assistência ao condutor. No centro fica a enorme tela tátil de 15 polegadas da central multimídia, que integra a nova assistente de voz IDA e pode espelhar o smartphone via Apple CarPlay e Android Auto sem fio. A maior parte das funções do carro podem ser configuradas na tela.

A cabine também tem iluminação ambiente com trinta opções de cores e funções de segurança. Ao acionar o pisca alerta, por exemplo, as luzes mudam de cor e piscam para manter o motorista atento, e ao desembarcar a iluminação avisa caso tenha um veículo passando ao abrir as portas. ■



Ciro Possobom com o novo Tiguan: topo da pirâmide de SUVs da Volkswagen no Brasil.



Iveco investe mais R\$ 1 bilhão

Novo ciclo, de 2026 a 2028, será aplicado na fábrica de Sete Lagoas para modernização de processos industriais, atualização de produtos e desenvolvimento de novos caminhões e ônibus

Por Soraia Abreu Pedrozo | Com Pedro Kutney

A Iveco começa a aplicar um novo ciclo de investimentos em sua fábrica de Sete Lagoas, MG: mais R\$ 1 bilhão serão injetados de 2026 a 2028, com foco em modernizar processos industriais, atualizar os veículos em produção e desenvolver caminhões e ônibus movidos por combustíveis alternativos. Também estão previstos aportes para ampliar e melhorar a rede de concessionárias e na cadeia de fornecedores.

"Este novo ciclo se deve à necessidade de continuarmos desenvolvendo novos produtos e novas tecnologias para nos mantermos competitivos", confirmou Marcio Querichelli, presidente da Iveco na América Latina. "O aporte vem na mesma linha do primeiro ciclo [também de R\$ 1 bilhão], que se encerrou em 2025 e foi utilizado na renovação de produtos, fábricas, pessoas e em desenvolvimento de rede. A última geração de produtos,

de 2022, completou agora cinco anos, o que é um tempo curto."

O investimento, anunciado em março passado pela Iveco, sucede o plano anterior, também, de R\$ 1 bilhão aplicado no período 2022-2025, que contemplou também a fábrica de Córdoba, na Argentina. Desta vez os recursos serão injetados integralmente na planta mineira pela Invest Minas, por meio de um acordo que a empresa fechou com o governo de Minas Gerais.

INVESTIMENTOS SOMADOS

O novo aporte da Iveco no Brasil se soma aos R\$ 510 milhões que foram anunciados no fim de 2024, na Fenatran, que serão investidos até 2028 em projetos incentivados pelo Mover, Programa Mobilidade e Inovação, e direcionados ao desenvolvimento de veículos com propulsão alternativa ao diesel fóssil.

Em paralelo a FPT, fabricante de motores que integra o Grupo Iveco, anunciou a aplicação de R\$ 127 milhões para desenvolver motores movidos por biocombustíveis.

Portanto, os investimentos combinados da companhia no País nos próximos dois anos chegam a quase R\$ 1,7 bilhão.

Querichelli citou que um dos objetivos do plano é aumentar a eficiência da empresa em um mercado que se mostra cada vez mais competitivo do que em anos anteriores: "Os preços dos veículos estão sofrendo variação para baixo ou se mantendo, dependendo do setor, ao passo em que os custos aumentam. É preciso, portanto, buscar eficiência. E o que estamos fazendo com parte deste investimento é trabalhar para localizar componentes para nos tornarmos mais competitivos."

Os aportes visam também elevar o índice de nacionalização dos veículos produzidos no Brasil pela Iveco, hoje na casa de 70% no caso dos caminhões pesados. O executivo evita cravar uma meta de localização de componentes mas disse que quanto maior melhor: "Vamos trabalhando por pacotes. Não sabemos se chegará em 72%, 75% ou 80%. Buscamos o máximo possível. O objetivo é sempre ter o menor custo para nos mantermos competitivos".

Está incluído no plano, ainda, o novo centro de distribuição de componentes que está sendo construído em Pouso Alegre, no Sul de Minas Gerais, e deve ser inaugurado até o meio do ano, ao custo de R\$ 93 milhões. O espaço substituirá o CD de Sorocaba, SP, compartilhado

Anúncio do novo plano de investimento da Iveco na fábrica de Sete Lagoas: acordo para injeção de recursos do governo de Minas Gerais.





Divulgação/Iveco

Vista aérea da fábrica da Iveco em Sete Lagoas: mais RS 1 bilhão em investimentos até 2028.

com a CNH Industrial – até 2020 as duas empresas faziam parte do mesmo grupo empresarial –, superando limitações de capacidade e trazendo maior fluidez à operação logística.

TECTOR A GÁS PARA O BRASIL

Dentro do plano de oferecer alternativas ao diesel também é parte do investimento a homologação para o mercado brasileiro do caminhão Tector 17 toneladas movido a gás natural ou biometano, o que deverá acontecer até meados deste ano, segundo o presidente da Iveco. O modelo semipesado é produzido em Córdoba, Argentina.

“Estamos em vias de iniciar as vendas. O veículo precisa apenas de alguns ajustes aqui. Não dá para dizer que será produzido em Sete Lagoas, mas lá ele será finalizado e adaptado.”

Por enquanto produzir o modelo em Sete Lagoas não é cogitado, mas, dependendo da procura, a situação pode mudar: “Posso produzir em Córdoba e aqui, depende muito de como estará a questão financeira. Por um lado, fabricar na Argentina é 20% mais caro do que no Brasil, mas tem a questão logística, que é preciso pôr nesta conta. Tudo depende da infraestrutura e dos incentivos. Havendo demanda podemos produzir todas as tecnologias disponíveis aqui”.

Na mão inversa algo parecido ocorre com o extrapesado S-Way Euro 6, fabricado desde o fim de 2022 em Sete Lagoas, quando substituiu o Hi-Way Euro 5. O caminhão passou a ser produzido também em Córdoba no fim de fevereiro, embora

na Argentina ainda seja permitida a motorização Euro 5. “Na janela de preparação da produção de Córdoba nós exportamos algo daqui, enquanto a produção lá ficava pronta. Usamos as duas unidades para ter essa sinergia”, contou Querichelli, observando que o impacto foi mínimo na unidade mineira.

A Iveco já fabrica no Brasil versão do S-Way a gás e comercializa no mercado local ônibus a gás produzidos em Córdoba. Além disso, nos modelos leves tem a alternativa do Daily elétrico, importado da Europa. Ainda na forma de conceito também existe a versão do Daily multicompostível, que roda a gás natural, biometano e etanol, e está em operação assistida de testes com a JBS.

SEM CONTRATAÇÕES

Sobre nova contratações para aumentar o ritmo produtivo Querichelli responde que, com o mercado de veículos pesados em queda, no momento a empresa apenas observa o movimento e dá conta de produzir com o efetivo atual. Trabalham em Sete Lagoas em torno de 3 mil funcionários e 1 mil em Córdoba, incluindo produção e mensalistas.

“Não vamos ter muitas turbulências na produção”, salientou, ao citar que todas as linhas, de leves, semipesados e pesados, operam em um turno. Já a fabricação de cabines em Sete Lagoas, incluindo pintura e montagem, é feita dois turnos porque é necessário alimentar duas fábricas, no Brasil e na Argentina. ■

Querichelli recebe a visita do presidente Lula na fábrica mineira: entrega de ônibus ao Caminho da Escola após o anúncio de novo investimento.



Ricardo Stuckert/PR

QUANDO TUDO PARECE PERDIDO, SUA AJUDA VAI FAZER A DIFERENÇA

Seja doador de Médicos Sem Fronteiras



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

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

© Samuel Hauenstein Swan

Ajude Médicos Sem Fronteiras a salvar milhares de vidas.

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



Prêmio Nobel da Paz 1999

Para onde vão os investimentos

Ao todo 13 fabricantes de veículos leves anunciaram aportes de R\$ 112,8 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\$ **5** bilhões
2026-2028

Terminou dois anos antes do previsto o ciclo de R\$ 3 bilhões para renovar linha Caoa Chery, duplicar a capacidade da fábrica de Anápolis, GO, para para 160 mil veículos/ano produzir modelos Changan. O novo aporte de R\$ 5 bilhões até 2028 será aplicado em nova ampliação, processos industriais e produção de mais 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, quatro deles 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. A partir de 2027 a planta também montará carros da chinesa GAC.

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 turboflex 1.0 e 1.3 pela Horse. No novo ciclo dividido entre as duas sócias, a Geely produzirá no Paraná, a partir de 2026, o híbrido EX5 EM-i e 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. Aporte de R\$ 13 bilhões na fábrica de Goiana, PE, para produção de 6 novos modelos, 4 deles híbridos leves de 48V, e a montagem de dois Leapmotor, o elétrico B10 e o híbrido REEV C10 com motor flex nacional. 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



RS **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



Criando novos caminhões

RS **1,7** bilhão
2025-2028

Novo plano de R\$ 1 bilhão de 2026 a 2028 sucede o aplicado de 2022 a 2025, também de R\$ 1 bilhão. Desta vez os recursos, financiados pela Invest Minas, serão utilizados na melhoria de processos industriais em Sete Lagoas, MG, aumento da nacionalização e desenvolvimento de novos caminhões e ônibus. Em projetos incentivados pelo Programa Mover mais R\$ 637 milhões foram anunciados para o período 2025-2028, 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

RS **???** 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



SCANIA

RS **2** bilhões
2025-2028

Sucedo o plano de R\$ 1,4 bilhão de 2021 a 2024. Recursos para atualização da fábrica de São Bernardo do Campo, SP, e no desenvolvimento da produção nacional de veículos eletrificados e seus motores; R\$ 60 milhões aplicados para produzir o primeiro chassi de ônibus elétrico no País, a partir de março de 2025.

VOLVO

VOLVO

RS **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

RS **2** bilhões
2021-2025

RS 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

Mercedes-Benz premia desempenho e sustentabilidade

Oito fornecedores foram reconhecidos no Prêmio Interação e três levaram troféus por iniciativas de responsabilidade socioambiental

Redação AutoData

A Mercedes-Benz premiou seus melhores fornecedores em evento realizado no fim de março na fábrica de São Bernardo do Campo, SP – que completa 70 anos neste 2026. Foram reconhecidos o desempenho operacional e também os avanços em programas de responsabilidade socioambiental das empresas da cadeia de suprimentos da fabricante de caminhões e ônibus.

O Prêmio Interação 2026, dividido em duas categorias – produtivo e serviços – destacou oito fornecedores com melhor desempenho em custos, qualidade, logística, inovação, eficiência operacional e melhoria contínua.

Já o Prêmio de Responsabilidade Socioambiental 2026, em sua décima-sexta edição, premiou três fornecedores com projetos dedicados à redução de impactos ambientais e à geração de valor social.

CADEIA RESILIENTE

Denis Güven, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO América Latina,

Prêmio Interação Mercedes-Benz 2025/2026



FORNECEDORES DE COMPONENTES

Custos	Tuptech
Qualidade	Toro
Logística	Schaeffler
Inovação	Castertech
Especial	Schulz

FORNECEDORES DE SERVIÇOS

Excelência Operacional	Sesé Logística
Melhoria Contínua	Marimex
Especial	NTT Brasil

Prêmio de Responsabilidade Socioambiental 2026

Magius Metalúrgica Industrial

Projeto Magius Aquaflow transformou um processo historicamente intensivo em consumo hídrico num modelo circular eficiente, reduzindo 20.160 m³ o gasto de água potável por ano, minimizando a geração de efluentes e evitando a emissão cerca de 140 toneladas de CO₂.

lochpe-Maxion

Redução de 341 toneladas de emissões de CO₂e por ano com o desenvolvimento de um desengraxante de baixa temperatura, elevando a eficiência energética, diminuindo o consumo de gás natural em até 40%.

Brose do Brasil

O projeto Portas Abertas: Transformando Futuros com o Brose Formare promove impacto social direto ao qualificar jovens em situação de vulnerabilidade com um curso de 900 horas, que empregou 90% dos alunos da primeira turma, incluindo oito contratações pela própria Brose, além de engajar 47 colaboradores como educadores voluntários.

destacou a colaboração dos fornecedores para cumprir o plano estratégico da empresa, com foco no crescimento sustentável: "Estratégia nenhuma se realiza sozinha. Ela só ganha vida quando é executada por pessoas que colaboram e trabalham juntas em direção ao mesmo objetivo. Por isso agradeço aos nossos parceiros e fornecedores, que são parte integrante dessa jornada. Acreditamos no talento da indústria brasileira, na competência de nossa cadeia de fornecedores e na união que nos trouxe até aqui".

Matthias Kaeding, vice-presidente responsável por compras e logística da Mercedes-Benz do Brasil e América Latina, reconheceu a resiliência da cadeia produtiva da empresa em momento de retração dos negócios: "2025 foi um ano desafiador para o mercado brasileiro de caminhões, mas mesmo assim a Mercedes-Benz alcançou resultados importantes. Com o apoio dos fornecedores entregamos soluções alinhadas aos negócios dos clientes, visando eficiência real na operação deles".

SUSTENTABILIDADE

Na agenda própria de sustentabilidade a empresa reforçou iniciativas já em curso, que podem servir de exemplo aos fornecedores, como a parceria com uma

usina solar fotovoltaica instalada no Rio Grande do Norte, que permitiu zerar as emissões de escopo 2 da empresa – da energia utilizada nas operações –, bem como a adoção de dois caminhões elétricos eActros para a operação de logística interna na fábrica de São Bernardo do Campo, captação de água de chuva que reduzirá o consumo em mais de 10 milhões de litros por ano na planta.

"Na Mercedes-Benz, já há alguns anos, também reduzimos a emissão de CO₂ em ações como a Fazenda Urbana, alcançamos os níveis de Aterro Zero e incrementamos a produção de peças remanufaturadas, que traz ganhos ambientais", afirmou Erica Daumichen, vice-presidente de operações de caminhões e agregados da Mercedes-Benz do Brasil.

Para avaliar as ações de responsabilidade socioambiental dos fornecedores foi nomeada uma comissão julgadora composta por representantes da empresa e por especialistas de universidades convidadas. Após a primeira avaliação de todas as iniciativas inscritas a equipe da Mercedes-Benz selecionou os finalistas, que seguiram para a análise do grupo formado por professores da área ambiental da Unesp, do Senac e Ipen, que chegaram ao resultado final premiando os três melhores. ■

Hyundai premia fornecedores em marco da produção nacional

Dez empresas foram reconhecidas em evento que celebrou 2,5 milhões de veículos produzidos na fábrica de Piracicaba

Redação AutoData

No fim de março a Hyundai organizou encontro com os principais fornecedores da fábrica de Piracicaba, SP, e aproveitou a décima-quarta edição do Partnership Day para celebrar o marco de 2,5 milhões de veículos já produzidos no Brasil em catorze anos de operação – com o recorde de ter sido a fabricante que mais rápido alcançou esta marca no País.

No evento foram premiadas, em nove categorias, as dez empresas da cadeia de suprimentos que registraram melhor desempenho e qualidade na entrega dos produtos em 2025.

O presidente da Hyundai no Brasil, Airton Cousseau, destacou o recorde de produção batido no ano passado em Piracicaba, com a entrega de 214 mil veículos: "Não seria possível sem o apoio, agilidade e qualidade de nossos fornecedores".

Cousseau também compartilhou boas perspectivas com os fornecedores: "Em 2026 novos desafios se aproximam: teremos um novo modelo sendo produzido na fábrica [um SUV compacto], o que exigirá ainda mais presença positiva de nossos parceiros". ■

Fornecedores do Ano Hyundai 2025

Matérias-Primas Diretas
Quaker Houghton [químicos]
 Materiais e Serviços Indiretos
Dürr [equipamentos de pintura]
 Serviços de Comércio Exterior
Libraport [armazéns e serviços aduaneiros]
 Localização
Tenneco DRiV [peças de suspensão]
HL Mando Corp [sistemas de freio]
 Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos
lochpe-Maxion [peças de chassis]
 Desenvolvimento de Novos Produtos
Gestamp [peças de carroceria]
 Otimização de Produtos
Forvia [sistemas de controle de emissões]
 Qualidade
Phinia [sistemas de combustível]
 ESG
Hyundai Transys [bancos]

CNH premia e pede resiliência continuada

Fabricante de máquinas agrícolas e de construção reconheceu os melhores fornecedores de 2025. Aptiv foi o melhor do ano.

Por Soraia Abreu Pedrozo

A CNH Industrial, fabricante de máquinas agrícolas e de construção Case e New Holland, realizou em março o Suppliers Excellence Awards 2026, em Curitiba, PR, que reconheceu os melhores desempenhos de dez empresas de sua cadeia de suprimentos na América Latina, em doze categorias. A Aptiv foi eleita a fornecedora do ano e arrematou outros dois troféus.

A tônica da nona edição da premiação foi o balanço de 2025, um ano que exigiu resiliência, flexibilidade e foco para a entrega de resultados. E que este ano não será diferente.

O presidente da CNH Industrial América Latina, Rafael Miotto, assinalou que os ciclos e as instabilidades continuarão existindo no horizonte visível, por isso a necessidade de a cadeia ser cada vez mais eficiente e resiliente aos solavancos da economia: "Buscamos reunir fornecedores de alto desempenho e com execução disciplinada para elevar toda a cadeia a outro patamar. No caminho de transformação que buscamos o primeiro pilar é o de eficiência operacional. Queremos levar a empresa a um nível de resiliência, simplicidade de processos e competitividade muito superior ao que já tivemos em nosso passado recente".

Miotto acrescentou que excelência dos produtos e geração de valor aos clientes devem estar à frente de todas as ações dos fornecedores: "Fabricamos produtos premium e, até 2030, queremos ser referência em qualidade regional e global, para ser melhores antes de ser maiores". ■

CNH Suppliers Excellence Awards 2026

Fornecedor do ano Aptiv	Excelência Operacional Logística e Entregas
Excelência Comercial Capex Heller	Agro-Pertences
Excelência Comercial Serviços Accenture	Excelência Operacional Transportes/Reposição
Iron + Tech Liderança de Produto Aptiv	Carvalima
Qualidade Jost	Excelência Operacional Transportes/Componentes
Excelência Comercial/ Componentes Originais Aptiv	Originais Estrela do Oriente
Excelência Comercial/ Reposição Tecparts	Sustentabilidade/ Responsabilidade Social Gerdau Geminar
	Sustentabilidade/Meio Ambiente SKF Restaura Rolamentos Usados

Stellantis inicia produção do Jeep Avenger em Porto Real

As linhas de produção da fábrica da Stellantis em Porto Real, RJ, iniciaram em abril a fase de testes de produção do Jeep Avenger, SUV compacto que chegará ainda neste semestre às concessionárias, aumentando para quatro o portfólio de modelos nacionais da marca. O modelo é o primeiro Jeep produzido na planta inaugurada em 2001 pelo Grupo PSA Peugeot Citroën, que foi incorporada à Stellantis após a fusão com a FCA, em 2021. Atualmente também são fabricados na mesma linha três modelos Citroën. A unidade recebe investimentos de R\$ 3 bilhões.



Divulgação/Stellantis

Rampage é a primeira Ram flex do mundo

Ao incorporar em sua linha 2027 versão equipada com o motor Hurricane 4 turboflex 2.0 de 272 cv, convertido este ano pelo Grupo Stellantis para o uso de etanol ou gasolina em qualquer proporção de mistura com o mesmo desempenho, a Rampage que chegou às concessionárias em abril tornou-se a primeira Ram do mundo a adotar motorização bicomcombustível. A opção é oferecida nas versões mais caras Laramie e R/T da picape desenvolvida no Brasil e produzida em Goiana, PE. As demais versões são equipadas com o motor 2.2 turbodiesel.



Divulgação/Stellantis

Citroën C3 entra no Programa Carro Sustentável



Divulgação/Citroën

A Citroën atualizou a linha 2026 do C3 com mudanças na linha e ajustes técnicos, calçando o carro com novos pneus de baixa resistência ao rolamento para reduzir consumo e emissões, o que permitiu incluir as versões mais baratas do hatch no Programa Carro Sustentável, garantindo isenção de IPI para opções da gama equipadas com o motor 1.0 Firefly aspirado de até 75 cv. O modelo passa a ser oferecido nas versões Live Go, Live Plus e Feel Plus, além das já conhecidas XTR e Turbo 200 AT. Com o benefício tributário a versão de entrada Live Go passou a ser vendida por R\$ 77 mil e a Live Plus parte de R\$ 87 mil.

Renault abre pré-venda do Koleos híbrido por R\$ 290 mil



Divulgação/Renault

A Renault abriu, no começo de abril, a pré-venda do Koleos E-Tech híbrido importado da Coreia. O SUV de grande porte chega com preço inicial de R\$ 290 mil em versão única, posicionada no topo da linha da gama da marca no Brasil, integrando movimento da montadora de ampliar sua presença em segmentos de maior valor agregado. A fabricante oferecia bônus de R\$ 10 mil na troca pelo carro usado, o que reduz o preço efetivo a R\$ 280 mil.

Foton traz sua linha de veículos comerciais elétricos

Em março a Foton apresentou uma nova linha de veículos comerciais leves 100% elétricos, formada por sete modelos de vans e minicaminhões que começa a serem vendidos no mercado brasileiro. O portfólio inclui o minicaminhão eWonder, as vans eView Connect, eView Grand e eToano Pro, e os caminhões da linha eAumark nas versões de 6, 9 e 12 toneladas. O lançamento marca um movimento da Foton para ampliar presença no segmento de eletrificação no transporte comercial, que ainda é incipiente no Brasil, mas começa a ganhar espaço em operações de última milha e frotas corporativas. O eWonder é o mais barato da linha, sai por R\$ 235,9 mil. As vans eView, em ordem crescente de preços, custam de R\$ 259,9 mil a R\$ 319,9 mil, a eToano varia de R\$ 449,9 mil a R\$ 469,9 mil, enquanto os caminhões eAumark não tiveram preços divulgados.



Divulgação/Foton

Farizon inicia vendas de vans e caminhões elétricos



Divulgação/Geely

A Farizon, divisão de veículos comerciais do Grupo Geely representada no Brasil pelo Grupo Timber, iniciou em abril as vendas de vans e caminhões elétricos. A marca chinesa já tinha mais de 135 unidades nacionalizadas em estoque no País e começou a entregar os primeiros veículos aos clientes, principalmente da van V6E, com preço a partir de R\$ 260 mil. O portfólio inicial também inclui a Supervan, em versões de 7 m³ e 11 m³, e os caminhões H9E, de 6 a 8 toneladas.

Geely EX5 EM-i híbrido plug-in já chegou ao País

O primeiro lote do Geely EX5 EM-i desembarcou em março no porto de Paranaguá, PR, antecipando a estreia no mercado brasileiro do SUV híbrido plug-in apresentado no Salão do Automóvel de São Paulo de 2025. O modelo, inicialmente importado da China, no segundo semestre será montado no Complexo Industrial Ayrton Senna, da sócia Renault no Paraná. Desenvolvido sobre a arquitetura global GEA o EX5 EM-i aposta em eficiência energética, maior aproveitamento de espaço interno e pacote tecnológico como diferenciais para entrar em um segmento cada vez mais competitivo.



Divulgação/Geely

BYD vende 2 mil carros eletrificados à Daruj Rent a Car

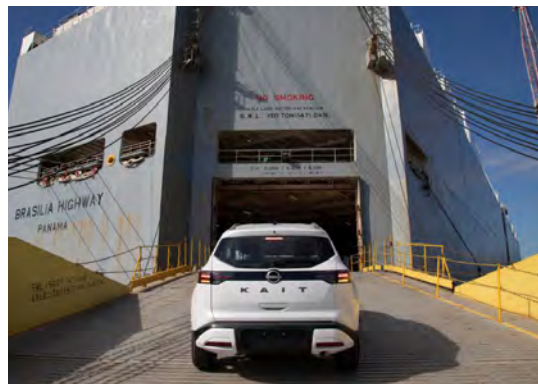


Divulgação/BYD

Após o anúncio da venda de 10 mil veículos para a Localiza a BYD assinou mais um acordo com uma locadora, a Dahruj Rent a Car, que em março encomendou 2 mil carros eletrificados da marca chinesa. Os modelos elétricos e híbridos serão oferecidos no Estado de São Paulo para locação de longo prazo, no formato de assinatura. Segundo a BYD o movimento ocorre em linha com sua nova política comercial, que passou a ampliar seu foco em vendas diretas para grandes frotistas, táxis e público PCD.

Nissan Kait chega à Colômbia e Costa Rica

A Nissan ampliou a distribuição internacional do Kait produzido em Resende, RJ: após as primeiras unidades enviadas ao Paraguai por via terrestre o modelo passa a ser exportado também para Colômbia e Costa Rica, agora por via marítima, a partir do Porto do Rio de Janeiro, RJ. O SUV integra o plano de investimento de R\$ 2,8 bilhões da Nissan no País e é o segundo modelo lançado dentro deste ciclo, que já havia apresentado anteriormente o novo Kicks, também já incluído no programa de exportação. A expectativa da montadora é expandir a presença do modelo para mais de vinte países da América Latina.



Divulgação/Nissan

Stellantis cortará um turno na fábrica de El Palomar



Divulgação/Stellantis

A Stellantis abrirá, a partir de maio, um plano de demissão voluntária na fábrica de El Palomar, Argentina, onde são produzidos os Peugeot 208, 2008 e Partner e o Citroën Berlingo. A unidade, que também abastece o mercado brasileiro, terá um dos turnos de produção cortado, segundo informações do Autoblog, citando o sindicato de metalúrgicos local. A meta de cortes não foi informada. A produção argentina caiu 30,1% nos primeiros dois meses do ano e acumulou oito meses consecutivos de declínio na comparação anual. De acordo com o Autoblog o aumento das importações em um mercado estável e a perda de exportações vêm afetando as linhas locais.

VWCO aumenta embarques para Angola

A Volkswagen Caminhões e Ônibus concluiu a entrega de 119 caminhões e chassis de ônibus para clientes em Angola, um dos principais destinos da fabricante na África, que este ano deve superar a compra de 250 unidades, segundo prevê a empresa. Desde o início das operações, em parceria com o importador Grand Lakes, a VWCO já enviou cerca de 11 mil veículos ao país africano. Considerando todo o continente, o volume supera 18 mil unidades desde 1981, com entregas também na África do Sul, em Gana e na Costa do Marfim. O lote recente para Angola foi dividido por empresas ligadas à construção civil e ao poder público da Província de Luanda. As entregas reúnem caminhões das linhas Delivery e Constellation, além de chassis Volksbus 17.230 EOD.

Fiat Mobi soma em dez anos 600 mil vendas no Brasil

Ao completar dez anos após o seu lançamento o Fiat Mobi atingiu a marca de 600 mil unidades vendidas no Brasil. O hatch foi um dos dez veículos mais vendidos nos últimos dois anos. Ao longo de uma década o modelo passou por atualizações pontuais. Atualmente é oferecido nas versões Like e Trekking, ambas equipadas com motor 1.0 Firefly aspirado e itens de segurança e assistência à condução que se tornaram padrão na categoria, como controle de estabilidade, assistente de partida em rampa e monitoramento da pressão dos pneus. O modelo está incluído no Programa Carro Sustentável, que garante isenção de IPI para veículos compactos produzidos no País e com melhor eficiência energética.

Primeiros ônibus articulados a biometano rodam em Goiânia



Divulgação/Scania

A Scania e a Marcopolo entregaram no fim de março os primeiros oito ônibus urbanos articulados movidos a biometano para o sistema BRT de Goiânia, GO, como solução alternativa de descarbonização do transporte público da Capital goiana. O projeto, até o fim de 2027, prevê incluir 501 articulados a gás à frota urbana, com investimento superior a R\$ 2,5 bilhões. Os modelo Viale Express Articulado, montados sobre chassis Scania K 340C ACX2/2 NB Euro 6, têm autonomia de até 450 quilômetros atenderão demanda de 2,5 milhões de passageiros por mês. O abastecimento é feito no Bioposto Novo Mundo, com capacidade para abastecer dezesseis ônibus a cada 20 minutos.

Volare Attack 10 híbrido flex é testado pela BP Bioenergy

A Marcopolo, em parceria com a Sertran Transportes e a BP Bioenergy, iniciou a operação de demonstração do micro-ônibus Volare Attack 10 híbrido flex. Lançado em 2024, o modelo tem tração 100% elétrica e motor a etanol 1.0 turbodiesel fornecido pela Horse, fabricante de motores da Renault em sociedade com a Geely e Aramco, acoplado a um gerador elétrico produzido pela WEG, que funciona exclusivamente para alimentar a bateria de alta tensão de até 120 kWh, estendendo a autonomia do veículo para 500 a 650 quilômetros sem necessidade de infraestrutura de recarga. O projeto-piloto será conduzido em uma das usinas da BP Bioenergy para o transporte de funcionários.

Renova Ecopeças amplia capacidade de desmontagem para 10 mil carros/ano

A Renova Ecopeças, divisão da Porto Serviços pioneira no segmento de desmontagem veicular no País, registrou resultados recordes nos últimos dois anos, o que motivou investimento em novo espaço para expandir a capacidade de desmontagem para até 10 mil carros por ano. Foi o que contou à Agência AutoData Daniel Morroni, diretor da Porto Serviço, unidade de negócios do Grupo Porto em que está inserida a Renova Ecopeças. Em 2024 a empresa desmontou 2,5 mil veículos e reinseriu no mercado 62 mil peças. Em 2025 os números foram ampliados em 32% e 13%, respectivamente, para 3,3 mil veículos e 70 mil peças. O faturamento aumentou 23% no ano passado, para R\$ 70 milhões. Para 2026 a projeção é de continuidade no crescimento do faturamento, na casa de 20% a 25%.

ArcelorMittal conclui aportes de R\$ 5,8 bilhões em energia renovável



Divulgação/ArcelorMittal

A ArcelorMittal concluiu aportes de R\$ 5,8 bilhões em autogeração de energia renovável com a entrada em operação do parque solar no Complexo Babilônia Centro, em Várzea Nova, BA, que consumiu R\$ 652 milhões com a instalação de 365 mil painéis fotovoltaicos e capacidade instalada de 200 MW. As placas solares foram localizadas na mesma área do complexo de geradores eólicos, criado por meio de joint venture com a Casa dos Ventos, que recebeu R\$ 4,2 bilhões e entrou em operação em setembro passado. As usinas solar e eólica juntas têm capacidade de gerar 753,5 MW. Cerca de 90% da energia é consumida pelas unidades industriais da produtora de aço. Também integra o investimento o Parque Solar ArcelorMittal Energia Paracatu, MG, que recebeu R\$ 895 milhões. Somadas, as três unidades pode gerar 1 GW para siderúrgica.

Hyundai estreia caminhões elétricos a hidrogênio no Uruguai

A Hyundai iniciará a operação de caminhões elétricos pesados movidos a hidrogênio na América do Sul, com oito unidades do XCient Fuel Cell que devem rodar perto de 1 milhão de quilômetros por ano no Uru-



Divulgação/ Hyundai

guai, em aplicação de transporte de cargas de longa distância, sem emissões de escapamento. O modelo é equipado com sistema de célula de combustível de 180 kW e motor elétrico de 350 kW/469 cv, com autonomia de até 720 quilômetros. Ele opera com PBTC de até 37,2 toneladas. O início pleno das atividades está previsto para novembro próximo, quando também entra em funcionamento a estrutura de produção de hidrogênio verde que inclui um parque solar de 4,8 MW e uma planta de eletrólise com capacidade de produzir 77 toneladas do gás por ano. Os caminhões são integrados ao Projeto Kahirós, iniciativa local que busca descarbonizar a logística de madeira no país. O programa reúne empresas uruguaias e conta com investimento de cerca de US\$ 40 milhões.

Daimler, Volvo e Toyota ampliam parceria em hidrogênio

Os grupos Daimler, Volvo e Toyota avançaram nas negociações para ampliar a parceria na área de hidrogênio, com foco no desenvolvimento de células de combustível para veículos pesados. As empresas assinaram acordo para a entrada da Toyota na joint venture Cellcentric. A proposta prevê participação igualitária dos três grupos, reforçando plano de compartilhamento de investimentos e industrialização da tecnologia. A

Cellcentric segue operando independente, concentrando as atividades de desenvolvimento, produção e comercialização de sistemas de célula de combustível dedicados a caminhões, aplicações fora de estrada e outros usos de alta demanda energética. A aproximação combina a experiência de Daimler e Volvo na produção de veículos comerciais e a competência histórica da Toyota no desenvolvimento células de combustível.

Stellantis soma 17 milhões de transmissões produzidas em Betim

A Stellantis alcançou a marca de 17 milhões de transmissões produzidas no Polo Automotivo de Betim, MG, o maior complexo industrial do grupo na América do Sul. A linha de transmissões faz parte de uma estrutura industrial mais ampla dedicada a powertrains. A planta reúne atividades de usinagem, tratamento térmico e montagem, com capacidade superior a 1,6 mil unidades/dia e cerca de seiscentos funcionários envolvidos diretamente na operação. Ao longo do tempo a escala produtiva foi acompanhada por números relevantes: a unidade já processou mais de 425 milhões de peças e volumes expressivos de matérias-primas, como aço, ferro fundido e alumínio. Além das transmissões a fábrica de Betim também concentra a produção de motores e abriga o maior

centro de powertrain da Stellantis na América Latina. A planta é responsável pelas famílias Firefly e GSE Turbo, utilizadas em diferentes modelos incluindo aplicações com tecnologia híbrida flex.



Divulgação/Stellantis



NÓS PODEMOS COLABORAR

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

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

FAÇA PARTE DESTA CAUSA VOCÊ TAMBÉM!

Banco Bradesco 237

Agência 1789 – Conta Corrente 8261-9

Banco Itaú 341

Agência 0772 – Conta Corrente 66087-4

Banco Santander 033

Agência 0458 – Conta Corrente 13.000.525-5

Banco do Brasil 001

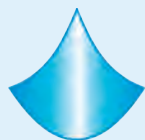
Agência 1744-2 – Conta Corrente 2190-3



(11) 5534-5172

www.searabendita.org.br

projeto.benditasemente@searabendita.org.br



Seara Bendita





Divulgação/FPT Industrial

FPT: BERNARDO BRANDÃO

A FPT Industrial, divisão de produção de motores do Grupo Iveco, anunciou Bernardo Brandão como novo presidente na América Latina. Brandão tem experiência nas áreas de pós-vendas, marketing, estratégia, produto e gestão comercial. Nos últimos anos participou de iniciativas ligadas à expansão de negócios e ao desenvolvimento de portfólio no grupo. A FPT tem em curso plano de investimento na região, até 2028, de R\$ 127 milhões em pesquisa, desenvolvimento e expansão industrial nas fábricas de Sete Lagoas, MG, e Córdoba, Argentina.



Divulgação/Grupo BMW

GRUPO BMW: RAYMOND WITTMANN

O conselho de supervisão do Grupo BMW nomeou Raymond Wittmann como novo integrante do seu conselho de administração. A partir de maio o executivo passará a responder pela área de produção da companhia. Wittmann está na empresa desde 2015 e atualmente é responsável pelas áreas de estratégia e desenvolvimento corporativo, posição que ocupa desde 2024. Ao longo da carreira ocupou diferentes funções de gestão, incluindo a chefia da área de montagem na fábrica de Munique, a diretoria financeira da região de vendas das Américas e a liderança de projetos ligados ao estabelecimento da fábrica de San Luis Potosí, no México. Wittmann é doutor em engenharia aeroespacial.



Divulgação/Phinia

PHINIA/DELPHI: CAMILA ROCHA

A Phinia promoveu Camila Rocha a nova gerente global de marketing da marca Delphi. Graduada em publicidade e propaganda na USCS, Universidade Municipal de São Caetano do Sul, a executiva também é pós-graduada em marketing pela ESPM. A executiva ingressou na Delphi, em São Caetano do Sul, SP, como estagiária. Tornou-se analista, coordenadora, supervisora, manteve o cargo quando a Delphi foi incorporada pela BorgWarner e chegou à gerência de marketing e desenvolvimento de produto. Com a cisão e a criação da Phinia assumiu a posição de gerente global de eventos, posição que ocupava até a recente promoção.



Divulgação/Clarios

CLARIOS: ALEX PACHECO

A Clarios, detentora da marca de baterias Heliar, anunciou que Alex Pacheco assumirá a recém-criada vice-presidência de crescimento do negócio na América do Sul. Com quase 27 anos na empresa Pacheco também realizará interinamente a interlocução com áreas governamentais no Brasil. O executivo também é vice-presidente da Abrabat, Associação Brasileira de Baterias Automotivas e Industriais. Até então Pacheco era vice-presidente e gerente geral da Clarios para o Cone Sul e para sucedê-lo foi escolhido Manuel Macías, anteriormente diretor comercial de reposição para México, América Central, Caribe e Região Andina.



Divulgação/inDrive



INDRIVE: GABRIEL WEST + STEFANO MAZZAFERRO

A plataforma de mobilidade inDrive, que tem 1,7 milhão de motoristas cadastrados no Brasil, nomeou Gabriel West (esquerda) como responsável pela operação brasileira, em sucessão a Stefano Mazzaferro, que assumiu a direção geral da região Sul da América Latina. Mazzaferro agora tem a missão de ampliar a presença regional da empresa e integrar as operações nos cinco mercados sob sua gestão: Chile, Argentina, Brasil,

Uruguai e Paraguai. West, que estava à frente da operação da inDrive de transporte por aplicativo no País desde 2024, anteriormente passou por Revolut, DiDi e 99.



Divulgação/Scania

SCANIA: ERONILDO BARROS SANTOS

A Scania anunciou a troca na direção de suas operações comerciais no Brasil. Retornando ao País após dirigir as vendas da fabricante de caminhões e ônibus no Peru, onde estava desde 2022, Eronildo Barros Santos assume como diretor geral para o mercado brasileiro a partir de 1º de maio, sucedendo a Simone Montagna, que deixa a companhia após 25 anos. Com quase três décadas de trajetória na empresa, Santos tem passagens pelas áreas de vendas, desenvolvimento de negócios e gestão da rede de concessionárias.



Divulgação/Iveco

IVECO: JOÃO PETRY

João Petry é o novo diretor de serviços financeiros da Iveco América Latina. Com passagem por multinacionais do setor automotivo como Nissan, Renault, ExxonMobil e Volvo, Petry participou também da estruturação da Paccar Financial no Brasil. Em momento de crédito caro e restrito no País, o foco do executivo neste primeiro momento será estruturar operações financeiras de acordo com as necessidades dos clientes para apoiar as vendas da fabricante de caminhões e ônibus.



Divulgação/DAF

DAF: LUIZ GUSTAVO SCHIONATO

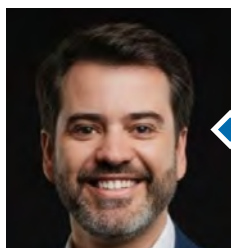
A DAF contratou Luiz Gustavo Schionato para ser seu novo gerente regional de vendas no Brasil, responsável pelo atendimento de concessionárias na região de São Paulo, Vale do Paraíba e Baixada Santista, e pelo segmento de caminhões vocacionais em todo o País. Com mais de vinte anos de experiência no atendimento e gestão de clientes, vendas, marketing, pós-venda, engenharia e desenvolvimento de produtos, desde 2021 Schionato trabalha como engenheiro de vendas sênior no segmento de caminhões extrapesados e como consultor comercial de vendas. Ele é graduado em engenharia mecânica pela FEI e tem MBA em gestão de negócios pela FGV.



Divulgação/Paccar Parts

PACCAR PARTS: MAURÍCIO FREITAS

Maurício Freitas foi nomeado diretor de marketing da operação brasileira da Paccar Parts, divisão de peças de reposição do Grupo Paccar – ao qual também pertence a fabricante de caminhões DAF. O executivo passa a se reportar à direção da companhia para a América Latina e assume a função de reforço das estratégias no mercado de pós-venda, retornando ao País após um período em posições de liderança na matriz do grupo, nos Estados Unidos. Desde 2022 Freitas trabalha em posições ligadas ao desempenho comercial de linhas de componentes como transmissões e fluidos, além de ter liderado a área de vendas de peças dos caminhões Peterbilt na Costa Oeste dos Estados Unidos e no Canadá. O executivo teve passagem anterior pela operação brasileira da Paccar Parts de 2016 a 2021. Antes também trabalhou na Honda e na Volvo.



Divulgação/Motz

MOTZ: RODRIGO OLIVEIRA

A transportadora digital Motz, que faz a ponte de cargas de embarcadores com motoristas autônomos e empresas de logística, anunciou Rodrigo Oliveira como o novo responsável por suas operações e área comercial. Com duas décadas de experiência no setor, Oliveira soma passagens por Eurochem Brasil, onde liderou a área de logística, Hidrovias do Brasil e Vilma Alimentos. Graduado em administração de empresas, o executivo também tem MBA em gestão empresarial com ênfase em logística.



Divulgação/Honda

HONDA: ROBERTO AKIYAMA

Em 27 de março Roberto Akiyama deixou suas funções de conselheiro executivo na Honda South America, após 38 anos na empresa no Brasil. Akiyama ingressou na Honda em 1988, na divisão de motocicletas, trabalhando na área de controladoria. Posteriormente assumiu posições de liderança do setor financeiro tanto na fábrica quanto na Honda Serviços Financeiros, que reúne as atividades de consórcio, banco e seguros. Também ocupou o cargo de diretor comercial da divisão de motocicletas, migrando mais tarde passou para a divisão de automóveis, como vice-presidente comercial. Já em preparação para sua aposentadoria na empresa, há um ano Akiyama foi deslocado para a função de conselheiro, apoiando a vice-presidência comercial da Honda Automóveis e a presidência regional na América do Sul de Arata Ichinose, que também deixou a operação brasileira: em seu lugar assumiu Keisuke Tsuruzono, em 1º de abril.



Divulgação/GAC

GAC: EDUARDO SATO

Eduardo Sato assumiu a direção comercial da chinesa GAC no Brasil, com a missão de estruturar a estratégia da operação para sustentar a expansão da marca no País. Com mais de duas décadas de experiência no setor automotivo, Sato construiu carreira na Toyota do Brasil, em vendas, desenvolvimento de rede, planejamento estratégico e gestão de negócios. Na nova empresa suas responsabilidades incluem a expansão da rede de concessionárias, definição de posicionamento de produtos e iniciativas visando à experiência do cliente.



Divulgação/Omoda Jaecoo

OMODA JAECOO: ALESSANDRA SOUZA

A chinesa Omoda Jaecoo contratou Alessandra Souza para ser sua diretora executiva de marketing no Brasil. Ela deixa o mesmo cargo na Stellantis, no qual estava desde janeiro de 2025. A executiva tem mais de vinte anos de experiência nas áreas: entrou na Peugeot em 2000 e passou por diversas funções até que, em 2021, foi nomeada responsável pela área de experiência e digital para a América do Sul. Em 2022 tornou-se diretora global de marketing para a marca Fiat, baseada na Itália, e no ano passado retornou para sua antiga função. Na nova empresa será responsável por conduzir os planos de marketing e comunicação, como campanhas, eventos, presença digital, branding, experiência do cliente e relações públicas.



Divulgação/Abrablin



ABRABLIN: ANDRÉIA CANASSA + NATÁLIA PEREIRA

Pela primeira vez na história da Abrablin uma mulher foi escolhida para presidir a associação que reúne as empresas de blindagem no País: Andréia Canassa (foto à direita), fundadora da Proacta Assessoria Documental, foi eleita em votação que contou com ampla participação dos associados. Ao seu lado Natália Pereira, engenheira especialista em proteção veicular, formou a chapa eleita como vice-presidente para a gestão no biênio 2026-2028.

Há quinze anos no mercado Canassa tem, como seus principais desafios à frente da entidade, ampliar o reconhecimento do setor, que em 2025 registrou recorde histórico de 42 mil blindagens de veículos. Segundo ela o mercado está preparado para a demanda crescente. Outra missão será fortalecer o papel institucional da entidade e promover maior integração e cooperação com os associados.

INFORMAÇÕES/INSCRIÇÕES

 (11) 93372 1801 | seminarios@autodata.com.br

www.autodata.com.br

AUTODATA
• SEMINÁRIOS •

SEMINÁRIO

REVISÃO DAS PERSPECTIVAS 2026

22 de JUNHO | Evento Presencial

AGENDA DE EVENTOS

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

RS2.300,00 | Evento Presencial

“A verdadeira globalização não é vender carros globalmente, mas industrializar localmente a produção deles em vários países”

Jack Wey, fundador e atual chairman da GWM, Great Wall Motor, em apresentação exclusiva ao público do Congresso Megatendências 2026, realizado por AutoData em 6 de abril.

“A contribuição tributária da indústria automotiva no Brasil é três vezes maior do que sua participação no PIB, porque o setor é o maior arrecadador de impostos da indústria.”

Dan Ioschpe, vice-presidente da Fiesp e chairman do Grupo Iochpe-Maxion, em sua palestra no Congresso AutoData Megatendências 2026.

“Nós não podemos ser oportunistas e dizer que compraremos tudo da China e da Índia. Até porque, quando voltarmos ao mercado de 200 mil caminhões de ônibus por ano no Brasil, o que espero que seja logo, precisaremos ter um parque fornecedor bem estabelecido.”

Roberto Cortes, CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus, em painel que tratou da retração do mercado de veículos comerciais pesado no País, durante o Congresso AutoData Megatendências 2026.

“Na Europa vimos a chegada dos americanos, depois dos japoneses, dos sul-coreanos e agora estamos vendo a chegada dos chineses. Vemos a competição como algo positivo, que traz desenvolvimento e mais opções aos consumidores. O importante é que seja com regras claras e iguais para todos.”

Ivan Segal, diretor global de vendas e operações da Renault, em apresentação no Congresso AutoData Megatendências 2026.

“Quando eu dirigia a operação local o preço do Fiat Mobi estava em torno de R\$ 50 mil. Agora é R\$ 80 mil. Seria óbvio pensar que estamos fazendo um monte de dinheiro, mas nossa margem não mudou e é muito baixa neste caso. O que aumentou são os custos.”

Antonio Filosa, CEO global da Stellantis, em encontro com jornalistas em São Paulo, no início de abril, ao comentar a evolução dos preços dos carros no País.

263

Número de pedidos de habilitação ao Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, que desde 2024 já autorizou R\$ 10,4 bilhões em créditos tributários para incentivar projetos de empresas do setor automotivo, segundo dados divulgados pelo MDIC.

14%

Alíquota em discussão do Imposto Seletivo, sobretaxação que será aplicada a automóveis a partir de 2027, que receberá descontos baseados em eficiência energética, potência, segurança, reciclabilidade e etapas produtivas realizadas no País.

625 mil

Volume de veículos vendidos no Brasil no primeiro trimestre de 2026, o que representou crescimento de 13,3% sobre os primeiros três meses de 2025. Os emplacamentos de importados somaram 119 mil unidades, em alta menor, de 5,6%.

635 mil

Veículos produzidos no Brasil de janeiro a março de 2026, número 6% maior do que o registrado no primeiro trimestre de 2025. Foram exportadas 99,7 mil unidades, em baixa acentuada de 18,5% puxada pela redução de 28% das vendas à Argentina.

PRODUTORA MULTIMÍDIA

PRODUÇÃO DE VÍDEOS

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

TRANSMISSÃO AO VIVO

Eventos, Online
e Presencial



ESTÚDIO DE VÍDEO

PODCAST

AUTO DATA

OS PATROCINADORES DESTA EDIÇÃO

NA FORÇA: EXTRAPESADO. NA DISPONIBILIDADE: GIGANTE.
Muito mais robusto, eficiente e econômico, para o seu negócio não parar de lucrar.



Entrega **valor** para o seu negócio **entregar+**

WhatsApp: 0800-080000 | Site: www.vw.com.br

Volkswagen Commercial Vehicles

Chegou o Novo Taos

Com o maior espaço interno da categoria e roda máxima em segurança.



Volkswagen

CONTINENTAL 50
HIGH-TECH INDUSTRIAL FASTENERS

ESG

Skills
Net
Values
C-Part
Wires

Continental Fasteners & Components do Brasil
Continental Fasteners & Components do Brasil



CITROËN BASALT
DO TAMANHO DA SUA ousadia.

MELHOR REVENDA 2025

Quê desafio o seu negócio enfrenta?

WhatsApp: 0800-080000 | Site: www.citroen.com.br

CITROËN



Gestamp

Líder global no desenvolvimento de soluções para a indústria automotiva.

A Gestamp tem orgulho de receber o reconhecimento da indústria como **Partnership by Design** por oferecer soluções orientadas por dados, confiabilidade e performance em cada solução que desenvolvemos.

Da engenharia até a produção, industrializamos mais rapidamente, com qualidade e sustentabilidade, integrando a excelência operacional com forte capacidade de inovação, desenvolvendo as melhores soluções para atender o futuro do segmento automotivo.

Esta parceria reflete a dedicação de nossos engenheiros, que criam e entregam soluções avançadas — tudo a todo com cada cliente. E isso nos torna parceiros de contribuir para uma mobilidade mais segura e sustentável.

24 PAÍSES • 115 FÁBRICAS NO MUNDO • 8 FÁBRICAS NO BRASIL

www.gestamp.com



80 anos
RIO

Desde 1946 criando movimento e peças para seu motor!

WhatsApp: 0800-080000 | Site: www.rio.com.br

