

# BRAZIL AUTOMOTIVE GUIDE ♦ 2023



**AUTO**DATA

Ano 5 | Janeiro 2023

# GUIA AUTOMOTIVO BRASILEIRO



# Conheça a Nova **Volkswagen Caminhões e Ônibus.**

Agora com ainda mais eficiência,  
conforto, segurança e tecnologia.



Volkswagen Caminhões e Ônibus



Volkswagen Caminhões e Ônibus



@vwcaminhoes

Acesse nosso QR code ou [www.vwco.com.br](http://www.vwco.com.br) e saiba mais.



Juntos salvamos vidas.



Sob medida para conectar você ao futuro.



Caminhões  
Ônibus



PERFIL PROFILE	8		
CONJUNTURA BUSINESS ENVIRONMENT	14		
FABRICANTES DE AUTOMÓVEIS E COMERCIAIS LEVES CAR AND LIGHT COMMERCIAL MANUFACTURERS	22		
FABRICANTES DE CAMINHÕES HEAVY DUTY TRUCK MANUFACTURERS	32		
IMPORTADORES DE VEÍCULOS VEHICLE IMPORTERS	40		
FABRICANTES DE MOTOCICLETAS MOTORCYCLE MANUFACTURERS	46		
MÁQUINAS AGRÍCOLAS E DE CONSTRUÇÃO AGRICULTURAL AND HIGHWAY CONSTRUCTION MACHINERY	54		
FABRICANTES DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS ROAD TRANSPORT EQUIPMENT MANUFACTURERS	64		
		74	FABRICANTES DE ÔNIBUS BUS MANUFACTURERS
		84	SISTEMISTAS SYSTEMS
		96	FABRICANTES DE AUTOPEÇAS MANUFACTURERS AUTOPARTS
		128	FABRICANTES INDEPENDENTES DE MOTORES PESADOS INDEPENDENT HEAVY DUTY ENGINES MANUFACTURERS
		134	FABRICANTES DE PNEUS TIRE MANUFACTURERS
		140	ASSOCIAÇÕES DE CONCESSIONÁRIOS DEALERS ASSOCIATIONS
		148	ENTIDADES ENTITIES

## PERFIL EMPRESARIAL • CORPORATE PROFILE

MARCOPOLO	VOLARE	BORGWARNER	ADIENT	CONTINENTAL PARAFUSOS	FREIOS MASTER
80	82	94	112	114	116
KEKO	NEO PARTS	NEO RODAS	NEO STEEL	USIMINAS	
118	120	122	124	126	



# Trabalhando para os dias melhores

## Working on behalf of better days

Esperança, reconstrução e um certo otimismo de que dias melhores estavam por aportar definitivamente em 2023. Estes foram os sentimentos em dezembro de 2022, quando iniciamos os trabalhos desta sexta edição consecutiva do Brazil Automotive Guide, ou BAG. Porém no alvorecer deste ano o País tomou um susto que poderá causar impactos ao longo dos próximos meses. Os atos terroristas em Brasília, DF, têm potencial para atrapalhar o já tímido ritmo de crescimento dos negócios na indústria automotiva?

Ainda é cedo para afirmar, por isso os executivos consultados preferem esperar mais um pouco para compreender como o mercado reagirá. Mas é consenso que haverá impactos como adiamento de investimentos enquanto o País tenta passar uma borracha nessa história e retomar a normalidade.

Por enquanto estão mantidas as condições de temperatura e pressão que a Anfavea apurou para 2023, dando conta de que o mercado interno crescerá 3% sobre 2022, contando as vendas de automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus. A produção avança um pouco menos, 2,2% ante as 2,3 milhões de unidades made in Brazil do ano passado.

A tônica para 2023 é de que será necessário muito trabalho em diversas frentes: na equação financeira para tornar mais atraente as condições de vendas de automóveis e comerciais leves e na administração dos insumos, especialmente os semicondutores, que ainda ameaçam a programação da produção.

Reunimos de forma inédita no setor automotivo nacional as informações de todas as empresas desta gigantesca cadeia industrial com o intuito de oferecer a você, leitor, conteúdo precioso para suas estratégias de negócios. Porque transformar informação em conhecimento é a especialidade de AutoData.

Hope, restoration and a touch of optimism in the belief that better days were ahead of us in 2023. These were the sentiments in December of 2022 when we kicked off the elaboration of this which is the sixth straight edition of Brazil Automotive Guide, or simply BAG. But at the very dawn of the year, the country was shocked by events that could generate ripple effects in the course of the next months. Will the terrorist actions in Brasília DF have the potential to jeopardize the already shy rhythm of growth in the automotive industry business?

It is too early to say, and this is why executives, when asked, prefer to wait a little longer so they can get a grasp on possible market reactions. The consensus, though, seems to be that there will be effects such as the postponement of investments while the country tries to put forth a clean slate and return to normalcy.

For the time being, the temperature and pressure conditions that Anfavea detected for 2023 are in place, which is that the internal market will grow by 3% over 2022, considering sales of automobiles, light commercial vehicles, trucks and buses. The production increase will be a tad lower, at 2.2% over the 2.3 million units made in Brazil last year.

The emphasis for 2023 is that it will be necessary to put in a lot of effort on a number of fronts: in the financial equation to make the sales of automobiles and light commercial vehicles more attractive; also, in the management of components, mainly semiconductors, which are still a threat to production programming.

We have put together, in a novel fashion in the automotive business, the information on all companies in this gigantic industrial chain, aiming at offering you, dear reader, essential tools to help you design your business strategies. Because turning information into knowledge is our specialty at AutoData.



www.autodata.com.br



AutoDataEditora



autodata-editora



@autodataeditora

**AUTODATA**

**Direção Geral** Leandro Alves **Conselho Editorial** Isidore Nahoum, Márcio Stéfani, Pedro Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Pedro Kutney, editor **Colaboraram nesta edição** Caio Bednarski, Roberto Hunoff, Soraia Abreu Pedrozo, reportagem e Pablo Blas, tradução **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia DR e divulgação** Capa shutterstock/Wright Studio **Comercial e publicidade e financeiro** Isidore Nahoum, conselheiro, Thelma Melkunas, Hidelbrando C de Oliveira, Vanessa Vianna **ISBN** 1415-7756 **Guia Automotivo Brasileiro** é publicação da AutoData Editora e Eventos Ltda., av. Guido Caloi 1 000, 4º andar, sala 431, bloco 5, 05802-140, Jardim São Luís, São Paulo, SP, Brasil. É proibida a reprodução sem prévia autorização mas permitida a citação desde que identificada a fonte. **Jornalista responsável** Leandro Alves, MTB 30 411/SP



# Para cada desafio, uma **inovação** PPG

Na PPG, seguimos transformando o mercado automotivo com inovações e tecnologias cada vez mais sustentáveis. Reduzir o uso de energia, água e emissões. Acompanhar o futuro da mobilidade. Tudo isso para tornar os processos dos nossos clientes ainda mais eficientes.

Como líderes globais, sabemos melhor do que ninguém que os desafios da indústria são muitos, assim como nossas soluções. Das camadas de pintura original à repintura, nossos revestimentos tornam o mercado automotivo mais produtivo e mais verde.







# 2022 quase igual a 2021

## 2022 almost the same as 2021

Falta de componentes frustrou expectativas de crescimento

Lack of components thwarted hopes of growth

A história vivida pela indústria automotiva no Brasil em 2022 foi bem parecida com a de 2021. No início do ano a projeção era fabricar de 2,4 milhões a 2,5 milhões veículos. Mas a falta global de semicondutores, que começou a se mostrar já no fim de 2021, frustrou as expectativas, puxando fortemente para baixo a produção das montadoras instaladas no País. Todas em algum momento precisaram reduzir o ritmo das fábricas e, em alguns casos, até paralisar as linhas por alguns dias. Todos os segmentos foram afetados: automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus.

O primeiro semestre de 2022 foi o período mais crítico e a indústria registrou queda de 5% na comparação com igual período de 2021, somando 1 milhão 91 mil unidades produzidas. Após o resultado de junho, a Anfavea, entidade que representa os fabricantes de veículos no País, optou por revisar suas projeções para o ano, reduzindo a expectativa para 2 milhões 340 mil, ou 120 mil unidades a menos que o número divulgado em janeiro, mas ainda com crescimento de 4,1% sobre 2021.

O segundo semestre começou com a retomada de volumes nas linhas de produção e ao fim de julho o setor

The history that the automotive industry experienced in Brazil in 2022 was rather similar to that of 2021. At the beginning of the year, projections called for a yearly production of 2.4 to 2.5 million vehicles. However, the global scarcity of semiconductors, which started to take shape at the end of 2021, frustrated expectations, drawing down with a vengeance production of car manufacturers. Every one of them, at one point or another, had to reduce production levels, and, in some cases, stop production lines for days. All segments were affected: cars, light commercial vehicles, trucks and buses.

The first half of 2022 was the most critical period and the industry experienced a reduction of 5% compared to the same period in 2021, totaling 1 million 91 thousand units produced. After the June results, Anfavea, the entity that represents car manufacturers in Brazil, decided to revise their forecast for the year, reducing it to 2 million 340 thousand, or 120 thousand units lower than the number published in January, but still showing a 4.1% growth over 2021.

The second half of the year started with volumes

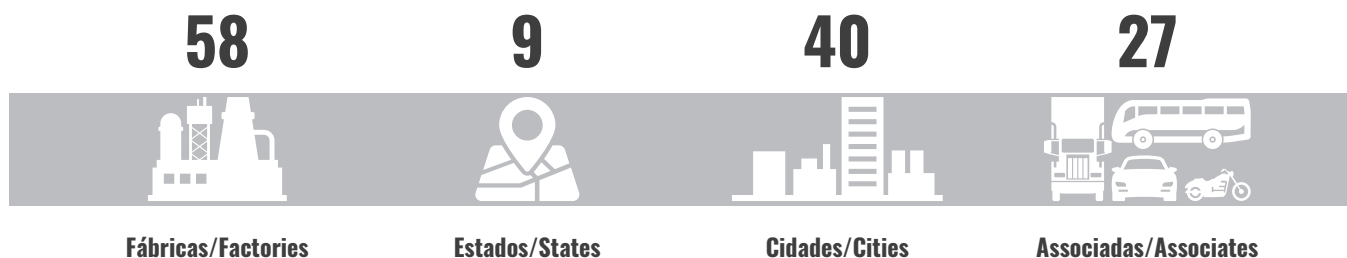


## FABRICANTES DE VEÍCULOS NO BRASIL \*

\* Unidades fabricantes de veículos, motores, partes, máquinas agrícolas e de construção (pode haver mais de uma fábrica em uma mesma localidade)



## Indústria de veículos em 2022 **Vehicle industry in 2022**



já estava quase empatado com 2021. Em agosto e pelos meses seguintes esse movimento se consolidou e, no fim de 2022, o resultado ficou em linha com a previsão da Anfavea: de janeiro a dezembro foram produzidos 2 milhões 370 mil veículos, leve incremento de 2,2% na comparação com o ano anterior.

O ano passado também foi marcado por mais um expressivo salto nas vendas de veículos híbridos e elétricos. Foram vendidos em 2022 ao redor de 50 mil automóveis e comerciais leves eletrificados, o maior volume já registrado, o que representa crescimento de 41% sobre o ano anterior, mas a representatividade ainda é baixa, apenas cerca de 2,5% do mercado total no País.

O varejo nacional também conta com o abastecimento de veículos importados de onze marcas associadas à Abeifa, que de janeiro a dezembro comercializaram 21,1 mil unidades, queda de 17% sobre 2021. A falta de semicondutores foi um problema global e também afetou os importadores no Brasil, que encontraram dificuldades para abastecer as revendas.

No setor de duas rodas, as fabricantes de motocicletas instaladas no PIM, Polo Industrial de Manaus, AM, representadas pela Abraciclo, produziram no ano passado 1 milhão 420 mil unidades, expansão de 19% em comparação com 2021. Para 2023 a expectativa é de continuidade do crescimento, mas as fabricantes terão de investir em aumento de capacidade.

### PERFIL

O ano de 2022 marcou a chegada de mais uma fabricante ao Brasil, a chinesa GWM, Great Wall Motor, que em janeiro tomou posse da fábrica de Iracemápolis, SP, adquirida no fim de 2021 da Mercedes-Benz. A planta

picking up and by the end of July, the numbers were virtually at the same level of 2021. In August and the following months the trend seemed consolidated, and by the end of 2022 the result came in line with Anfavea's forecast: from January through December 2 million 370 thousand vehicles were produced a small increase of 2.2% as compared to last year.

Last year was also the year when hybrid and electric models enjoyed expressive growth. In 2022 about 50 thousand electrified cars and light commercial vehicles were sold, the highest volume ever, for an increase of 41% over the previous year, even though compared to the market as a whole they represent just about 2.5%.

Domestic retail also relies on the supply of products imported by the eleven brands associated with Abeifa, which from January through December sold 21.1 thousand units, a decrease of 17% over the previous year. Again, the lack of semiconductors was a global issue and affected domestic importers as well, which had trouble supplying dealers.

In the two-wheel side of the business, motorcycle manufacturers installed in PIM, Polo Industrial de Manaus, AM, represented by Abraciclo, produced last year 1 million 420 thousand units, for an increase of 19% as compared to 2021. For 2023 the forecast is more growth, but manufacturers will have to invest in additional capacity.

### PROFILE

The year 2022 saw the arrival of yet another manufacturer into the country, Chinese GWM, Great Wall Motor, which last January took over a plant in Iracemápolis, SP, acquired in late 2021 from Mercedes-



está sendo preparada para iniciar operações em 2024 com a produção apenas de modelos híbridos, que esse será o foco no País. No fim do ano a montadora deu formas finais ao seu plano comercial no mercado brasileiro, nomeou concessionários e mostrou o seu primeiro produto a ser vendido aqui, o SUV Haval H6 híbrido plug-in, ainda importado da China, que começou a ser vendido nos primeiros meses de 2023.

Com a chegada da GWM a indústria nacional fabricante de veículos soma 58 fábricas no País, instaladas em nove estados e quarenta municípios, considerando na conta também a produção de máquinas agrícolas e rodoviárias. A capacidade máxima anual estimada de produção é de 4,5 milhões de veículos leves e pesados.

A Anfavea tem 27 associadas, número que deverá aumentar com a possível associação da GWM, que teve sua fábrica contabilizada neste documento mas ainda não está no quadro da entidade.

O setor automotivo brasileiro somou faturamento de US\$ 39,6 bilhões em 2020 (dado mais recente), ano fortemente afetado pela pandemia da covid-19, e foi responsável por gerar 1,2 milhão de empregos diretos e indiretos no mesmo período.

Com este porte, também em 2020, o setor teve participação de 2,5% no PIB nacional e foi um dos principais contribuintes de impostos como ICMS, IPI, PIS, Cofins e IPVA, com valor total em torno de R\$ 62,5 bilhões.

Globalmente a indústria nacional encerrou 2020 como a nona maior fabricante de veículos e sétimo maior mercado do mundo. De 1957 a 2021 foram produzidos 88,7 milhões de veículos no Brasil, de acordo com os dados divulgados pela Anfavea.

O setor fabricante de autopeças soma cerca de quinhentas empresas associadas ao Sindipeças, entidade que representa as empresas nacionais e internacionais que têm cerca de seiscentas fábricas e escritórios no País. ●

Benz. The plant is being prepared to start operating in 2024 producing only hybrid models, which will be the focus of the newest car manufacturer. Last year the company completed its business plan for the Brazilian market, appointed dealerships and showed its first product that will be sold here, the SUV Haval H6 hybrid plug-in, still imported from China, which initiated its sales in the first months of 2023.

With the arrival of GWM the number of manufacturers operating in Brazil totals 58 plants in the country, established in nine states and forty cities taking into account the manufacturing of agricultural machinery and road equipment. The total maximum yearly production capacity is estimated at 4.5 million light and heavy vehicles.

Anfavea has 27 associates, a number that will probably increase with the likely association of GWM, which is included in the number of plants but is not yet a member of Anfavea.

The Brazilian automotive business totaled billings of US\$ 39.6 billion in 2020 (most recent data), a year strongly affected by the Covid-19 pandemic and was responsible for generating 1.2 million jobs, both direct and indirect in the same period.

With this sheer size, in 2020 the industry commanded a share of 2.5% of GDP and was one of the main contributors to taxes such as ICMS, IPI, PIS, Cofins and IPVA, with a total value of around R\$ 62.5 billion.

Globally the industry closed 2020 as the ninth largest car manufacturer and seventh largest market globally. From 1957 through 2021 a total of 88.7 million vehicles were produced in Brazil, according to data published by Anfavea.

The parts manufacturing business comprises about five hundred companies associated with Sindipeças, the entity representing Brazilian and international companies with its six hundred plants and offices in the country. ●

# NOVA CHEVROLET MONTANA. O SUV QUE VOCÊ PRECISA NA PICAPE QUE VOCÊ SONHAVA.



**3 ANOS**  
DE GARANTIA

Chegou a hora de conhecer a picape com todas as razões para você ter uma: ela conta com alerta de ponto cego, Wi-Fi nativo\*, maior espaço no banco traseiro e a caçamba com a melhor vedação contra água da categoria, além da melhor eficiência de consumo entre as picapes automáticas. Bora?

## ENCONTRE NOVOS CAMINHOS

[chevrolet.com.br/picapes/nova-chevrolet-montana-2023](http://chevrolet.com.br/picapes/nova-chevrolet-montana-2023)



### No trânsito, escolha a vida!

Os veículos Chevrolet estão em conformidade com o Proconve - Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores. SAC: 0800 702 4200.

\*Wi-Fi nativo é um serviço prestado pela Claro S.A.





#CHEVROLET**MONTANA**

CHEVROLET



# Preços altos, crédito inacessível e falta de chips são os maiores problemas

High prices, unaffordable credit and scarcity of chips are the main problems

Crise dos semicondutores e dificuldades no financiamento seguem na pauta de 2023  
Crisis in the semiconductor business and troubles in financing are still present for 2023

O ano é 2023, mas os problemas se parecem, e muito, com os de 2022 – que, por sua vez, já replicavam aqueles enfrentados em 2021. Ou seja, muitos percalços seguem sem solução. Pelo lado da oferta, no novo ano a falta de semicondutores persiste, afetando a produção, embora em menor intensidade. E pelo lado da demanda as dificuldades são os preços altos e acesso restrito ao crédito caro, principal ferramenta para que consumidores possam comprar veículos zero-quilômetro.

“O fornecimento de semicondutores é um dos maiores problemas que enfrentamos e que continuará sendo limitador à produção ao longo de 2023, e até o início de 2024”, sentenciou o presidente da Anfavea, Márcio de Lima Leite.

The year is 2023, but the issues are very much similar to those of 2022 – which, in turn, were not unlike the ones in 2021. In other words, many vexing troubles are still unresolved. In terms of supply, in the new year the lack of semiconductors is still there, impacting production, albeit with lower intensity. And from the end of demand, the sticky points are high prices and limited access to expensive credit, the main ingredient to enable consumers to buy new cars.

“Semiconductors supply is one of the most pressing problems we face, and it will continue to limit production throughout 2023, and even in early 2024”, stated Anfavea’s president, Márcio de Lima Leite.

The executive considers that this will happen because, despite semiconductors availability has



O dirigente pondera que isso deve ocorrer porque, apesar de a disponibilidade de semicondutores ter melhorado, à medida que os carros evoluem e a produção aumenta também cresce a demanda por chips. “O mesmo veículo que era produzido dois anos atrás hoje exige muito mais chips do que antes.”

Em 2021 deixaram de ser produzidos no Brasil pouco mais de 350 mil automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus em decorrência da escassez de semicondutores, enquanto que em 2022 o déficit girou em torno de 250 mil veículos.

### EM BUSCA DO CHIP NACIONAL

Diante do cenário o governo ensaiou algumas iniciativas para estimular a produção local. Nenhuma delas, entretanto, saiu do papel. O Plano Nacional de Semicondutores, dedicado a reduzir a dependência externa, seria apresentado ao longo do ano passado, o que não foi formalizado até dezembro.

O então ministro da Economia, Paulo Guedes, havia assinado medida provisória com incentivos à fabricação de chips, mas até o fim do mandato o presidente da República, de saída, não a tinha validado. O tema ficou para a gestão de Luiz Inácio Lula da Silva.

Em setembro de 2022 representantes do governo e da Anfavea foram ao Japão para se encontrar com fabricantes globais de semicondutores e buscar atrair investimentos ao Brasil, com o objetivo de desenvolver a indústria local de chips. A intenção é aproveitar a estrutura da fábrica da Unitec em Ribeirão das Neves, MG, construída em 2012, que recebeu investimentos de R\$ 1,2 bilhão para se tornar a maior produtora da América Latina, mas que nunca produziu um chip sequer.

Embora esteja em recuperação judicial e tenha vendido algumas máquinas – a dívida supera R\$ 600 milhões, referente a salários atrasados e custos trabalhistas –, o empreendimento ainda conserva sua infraestrutura. E, segundo Leite, o fato de a estrutura já existir economizaria algo como dois anos no processo de produção de chips, uma vez que uma fábrica do zero leva em torno de quatro anos para começar a fornecer.

O BNDES detém um terço de participação acionária na Unitec, mesmo porcentual que o grupo argentino Corporación América. Compõem a sociedade, ainda, o Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais, a Intecs e a Matec Engenharia.

No contexto global, diante do cenário de inflação as-

improved recently, the fact that products evolve, plus increased production levels “determine more chips will be required than before”.

In 2021 a total of 350.000 vehicles were not produced, be it cars, light commercial vehicles, trucks and buses as a result of the lack of semiconductors, whereas in 2022 the deficit was 250 thousand vehicles.

### THE SEARCH FOR A DOMESTIC CHIP

In face of the scenario, the federal government tried a few initiatives to encourage local production. None of them came to be. The National Semiconductor Plan, which aimed at reducing dependence on external sources, would be presented last year, which had not happened as late as December.

Then-Minister of Economy, Paulo Guedes, had approved a document with incentives for the production of chips, but until the end of his term, the president of the Republic has not approved it. The issue was left for the Luis Inácio Lula da Silva administration.

In September of 2022, representatives from both the government and Anfavea traveled to Japan to meet global manufacturers of semiconductors and tried to attract investors to Brazil, aiming at developing local production. The idea was to use the structure of a Unitec plant in Ribeirão das Neves, built in 2012, which received investments of R\$ 1.2 billion intending to become the largest supplier in Latin America, but that has so far failed to produce one single semiconductor.

Even though they are under special Judicial Recovery (equivalent to US Chapter 11) and despite selling some equipment - debt exceeds R\$ 600 million, relative to salaries owed as well as other labor-related debts -, the enterprise still maintains the infrastructure. Moreover, according to Mr. Leite, the fact that the structure is in place would save something like two years in the whole process of getting ready to produce chips, given that a factory to be built from scratch would take something like four years to start producing.

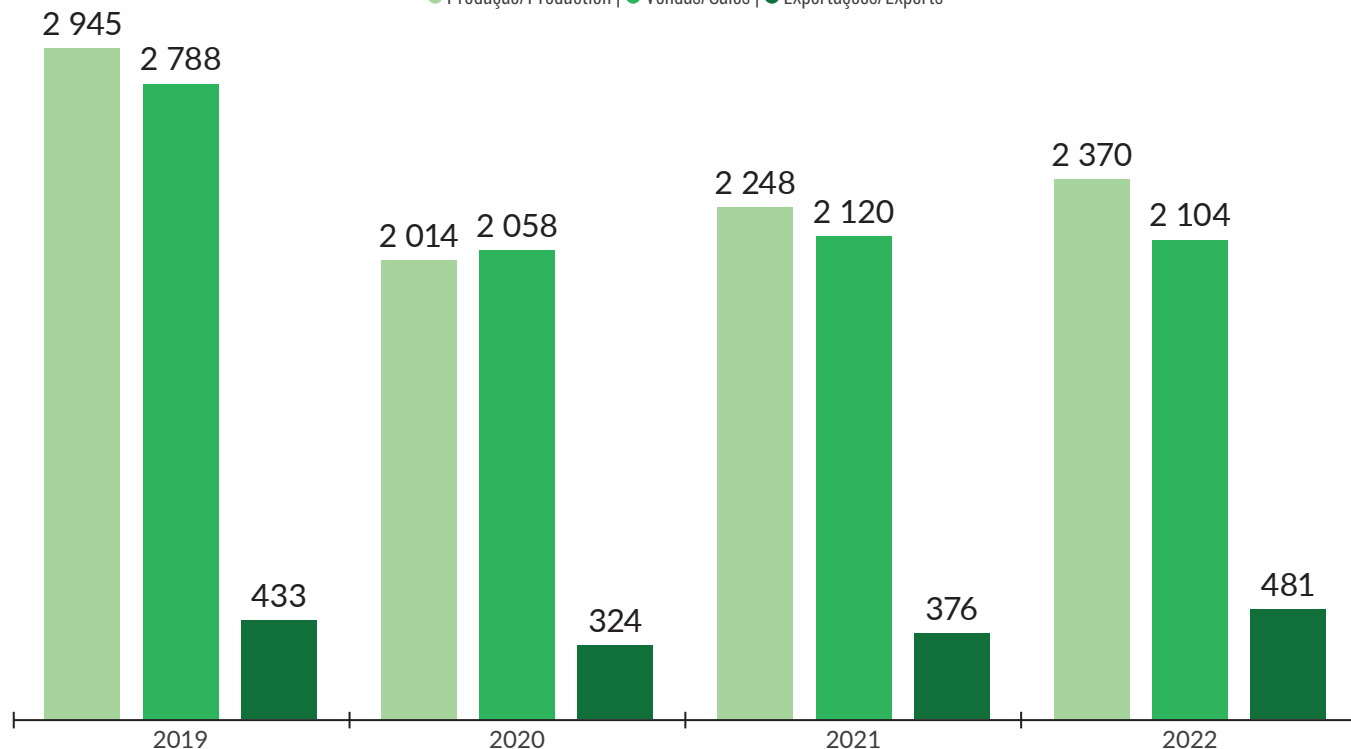
BNDES holds a third of Unitec's stock, the same percentage as Argentine group Corporación América. Other shareholders include Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais, Intecs and Matec Engenharia.

Looking at the big picture, given the scenario of growing inflation, interest rates at a rather high level and an economic slowdown, it could be that there will be a surplus of semiconductors because of reduced demand

## Desempenho dos fabricantes de veículos no Brasil Performance of vehicle manufacturers in Brazil – 2019-2022

Em milhares de unidades/In thousands of units

● Produção/Production | ● Vendas/Sales | ● Exportações/Exports



cedente, juros em patamar elevado e recessão econômica, é possível que sobre semicondutores diante da queda de demanda por veículos e outros bens. Além disso, como os países europeus estão alguns passos à frente do Brasil na eletrificação, e o tipo de semicondutor utilizado nesses veículos é diferente, também há indício de que haja maior oferta às montadoras locais.

### SEM CRÉDITO MERCADO PATINA

Principal ferramenta do consumidor brasileiro para conseguir trocar seu carro e ter acesso a modelos zero-quilômetro com tecnologias modernas, o financiamento continua restrito e a juros elevados, na casa dos 27% ao ano. Adicionalmente, a inadimplência segue subindo e passa dos 5%, aumentando a pressão restritiva sobre os agentes financeiros.

Diante da Selic a 13,75% ao ano, maior taxa dos últimos seis anos, e com perspectiva de redução em dois pontos percentuais somente a partir do segundo semestre de 2023, as perspectivas não são das melhores quan-

for vehicles and other goods. On top of it, given that European countries are some steps ahead of Brazil in electrification, and the kind of semiconductors used in these vehicles is different, there is also a hint that there could be additional supply to local car manufacturers.

### ABSENT CREDIT, THE MARKET MUDDLES THROUGH

The main instrument for the typical Brazilian consumer trading up his car and perhaps buying a brand new car packed with modern-day technologies, credit continues to be in short supply, and expensive, at about 27% per year. Not only that, car loan default is raising, and exceeds 5% nowadays, exerting more pressure on financial agents.

With a Selic rate of 13.75% per year, the highest in the last six years, and with an outlook of seeing it reduced by 2 percentage points only in the second half of 2023, perspectives are bleak when we discuss credit, at least short term, says Mr. Ricardo Balestiero, coordinator of the Admin course at Instituto Mauá de



do o assunto é o crédito, ao menos não no curto prazo, avalia Ricardo Balistiero, coordenador do curso de administração do Instituto Mauá de Tecnologia: “Se a inflação se comportar muito bem, lá para o fim de 2023 os juros podem começar a baixar”.

O IPCA, Índice de Preços ao Consumidor Amplo, acumulado nos doze meses terminados em novembro foi de 5,9%, ainda acima da meta estipulada pelo Conselho Monetário Nacional, de 3,5%, e teto de 5%. De acordo com o Boletim Focus, do Banco Central, as perspectivas dos agentes de mercado são de que a inflação continue neste patamar, encerrando 2023 aos 5,08%, o que força o BC a manter a Selic nas alturas.

Diante do cenário recessivo, a média de projeções para o PIB, no mesmo Boletim Focus, é de avanço tímido: apenas 0,75%.

Balistiero avalia que essas condições, aliadas à queda na renda do trabalhador, uma vez que a inflação elevada corrói o poder de compra, e diante da disparada dos preços provocado tanto pelo aumento dos insumos ao longo de 2022 como pelo maior embarque de tecnologia, reduzem a procura por veículos.

Dados apresentados pela Anfavea corroboram com a análise. Em novembro aconteceu algo nunca antes visto: as compras à vista de veículos leves novos somaram participação de 69% dos emplacamentos, enquanto os financiamentos responderam por 31%. Isso demonstra a predominância das vendas a locadoras, pequenas empresas e produtores rurais, com consequente – e inédita nesse nível – redução da presença do consumidor pessoa física no varejo das concessionárias.

“O setor depende de crédito, que é fundamental para a renovação da frota e para o avanço da descarbonização”, diz Márcio de Lima Leite. De acordo com o presidente da Anfavea, a situação acende um sinal amarelo para as montadoras.

Ele cita que, de 2019 a 2021, a venda de novos reduziu 17%, ao passo que as de usados, no mesmo período, avançaram 10%. Reforça o passo de envelhecimento da frota nacional o fato de o maior crescimento nas negociações se deu para veículos acima de nove anos.

Postos os desafios para 2023, a Anfavea acredita em crescimento de, no mínimo, 3%. Leite afirmou que, independentemente do índice, há a convicção de que este ano será melhor do que 2022. A aposta fica situada em mercado de algo como 2,1 milhões de unidades. ●

Tecnologia: “If inflation goes well, interest rates might go down by the end of 2023”.

IPCA, the main inflation index, registered 5.9% in the 12 months ending in November, still above the objective set by the monetary authority, which is 3.5% with a ceiling of 5%. According to Focus Bulletin, published by the Central Bank, forecasts collected among market operators indicate that inflation will continue at this level, closing 2023 at 5.08%, which will push the Central Bank to maintain interest rates rather high.

Facing this recessive scenario, the average growth rate for the GDP is rather timid: a paltry 0.75%.

Mr. Balistiero considers these conditions, coupled with a decrease in workers' income given that high inflation corrodes purchasing power, and taking into account the rise in prices brought about by the increase in supplies along 2022 as well as the increased level of technology embarked, tend to reduce demand for vehicles.

Data supplied by Anfavea support this analysis. In November something unusual occurred: the cash purchase of new light vehicles totaled 69% of registrations, whereas the financed purchases came in at 31%. This demonstrates the relevant participation of sales to vehicle renting companies, small companies and farm producers, with the resulting – and unprecedented – reduction in the presence of individual consumers in the retail trade.

“This business relies on credit, which is essential to fleet renewal and to the advance of decarbonization”, says Mr. Márcio de Lima Leite. According to the president of Anfavea, this means a red light has gone up.

He reminds us that, from 2019 to 2021, sales of new vehicles shrunk by 17%, whereas of used ones, in the same period, increased by 10%. The fact that the highest growth rate occurred with vehicles that had 9 years of use, or more, translates into the increase in the aging of the fleet.

With the challenges for 2023 in mind, Anfavea believes in the growth of 3% at least. Mr. Leite argues that, regardless of the index, there is a belief that this year will be better than 2022. All bets, therefore, are that the market will reach somewhere in 2.1 million units. ●



# EXEMPLO DE PAUTA ESG



Conhecida há décadas pela indústria automotiva brasileira, a Trufer é um dos maiores e mais eficientes players mundiais de reciclagem de ferro e aço. Com a difusão das políticas de ESG, empresa se torna parceira ainda mais estratégica para as montadoras

Fundada há 70 anos, a Trufer nasceu e expandiu seus negócios em uma trajetória paralela ao crescimento da própria indústria automobilística brasileira. Hoje, a empresa de reciclagem desponta no cenário nacional como uma das mais eficientes empresas de reciclagem de sucata do mundo. O core business da Trufer é o reaproveitamento de ferro e aço já usados, com o beneficiamento desses materiais e a comercialização para empresas siderúrgicas e de fundição. Exemplar em sua atividade, ela orgulha-se por ser um dos mais eficazes exemplos de cumprimento de Pauta ESG de toda a cadeia automotiva do país.



Sediada em Diadema, no Grande ABC paulista, mas com filiais em outros pólos automotivos espalhados pelo país (Interior de SP, Minas Gerais, Paraná, Rio de Janeiro e até uma “joint-venture” na Bahia), a Trufer se desenvolveu da demanda gerada por montadoras instaladas nas regiões para darem destino aos resíduos de sua produção. Hoje a companhia tornou-se não apenas referência pela qualidade e pela acuidade logística mas, também, por seu porte: a Trufer é uma das maiores atacadistas de sucata da América Latina. Com certificações ISO 9001 e 14001, a Trufer, de 2020 para cá, esteve entre as dez melhores do mundo em sua categoria “reciclagem” pelo prestigiado “Global Metal Award”, que é uma espécie de “Oscar” do setor.

Dotada de processos com alta eficiência, tecnologia avançada e práticas sustentáveis no aspecto ambiental em todas as etapas de reciclagem, que se iniciam no manuseio e retirada de resíduos nas fontes geradoras como as montadoras – por intermédio de uma logística impecável – e prossegue com a seleção de materiais e beneficiamento da sucata em sua sede, a Trufer comercializa os reciclados no mercado interno e até para exportação.

A Trufer conta com 100% de seus processos e procedimentos totalmente profissionalizados. Atualmente conta com mais de 300 colaboradores e possui uma frota própria de 120 veículos, sendo boa parte deles de grande porte. Um de seus pontos fortes é a eficiência de sua logística: a frota é sempre renovada e conta com baixa idade média, aumentando a eficiência e a pontualidade tanto nas retiradas de resíduos como também nas entregas de produtos beneficiados, bem como atentando-se para a baixa emissão de poluentes.

Além de adquirir ferro e aço tanto de indústrias do meio automotivo (seus principais originadores), como de outros setores, a exemplo da indústria de linha branca, a Trufer assume um importante compromisso social que contribui com toda a cadeia de reciclagem, adquirindo material de pequenos e médios sucateiros, que não possuem a infraestrut-



**Exemplos de materiais que servem de “matéria-prima” para a Trufer (fotos acima e abaixo). No alto, o resultado do processo de reciclagem**





tura adequada para dar a destinação correta aos resíduos recolhidos. Toda sucata é beneficiada das mais diversas formas em seu parque operacional e vendida para siderúrgicas, fundições, indústrias químicas tanto no Brasil como em outros países.

Aliás, o comprometimento da Trufer com as pautas ESG é digno de nota. A empresa possui destinação documentada de todos os materiais reciclados, o que garante uma tranquilidade extra aos clientes que vendem seus resíduos de produção para a companhia. Isso sem contar o próprio recolhimento que a Trufer faz dos sucateiros de menor porte, o que evita que esses resíduos retornem ao meio ambiente e sejam descartados em terrenos ou aterros sanitários, por exemplo.

Com cada vez mais empresas do setor automotivo comprometidas com a pauta ESG, especialmente no que tange às questões ambientais, o trabalho da Trufer, que já tinha vital importância

“A Trufer não é resultado do sonho de uma pessoa, mas o empenho de trabalho de uma equipe multidisciplinar que traça metas consistentes, desenhadas com o estudo de mercado”

**Márcio Trujillo, CEO da Trufer**





desde seus primórdios, revela atualmente dimensão de elo fundamental na cadeia automotiva. Quem pensa em destinação adequada de sucatas metálicas, atualmente, inevitavelmente passará os olhos pela opção de contar com a Trufer como parceira. Se bem que esse trabalho de mãos dadas com a indústria automobilística não é de hoje...

### HISTÓRIA DE SUCESSO

O início da Trufer remonta antes mesmo da chegada das montadoras ao país, nos anos 50, quando o jovem espanhol Manoel Trujillo Medina conseguiu seu primeiro trabalho depois de imigrar como motorista para uma pequena sucateira no bairro industrial da Mooca, na zona leste da cidade de São Paulo. Empreendedor nato, Medina rapidamente aprendeu os segredos do ofício e comprou seu primeiro caminhão, abrindo o próprio negócio no ramo. Em uma cidade em franca expansão industrial e comercial como São Paulo, já vislumbrava prosperidade em poucos anos. Seu filho José, ainda adolescente, foi escalado para ajudar o pai e atuava como um faz-tudo.

O grande salto, contudo, se deu quando José, por conta própria, resolveu negociar sozinho com uma das maiores fabricantes de automóveis do Brasil, sediada em São Bernardo do Campo, SP, que

acabara de se instalar na cidade. Ainda garoto, mas com refinado tino comercial, José comprometeu-se em retirar toneladas de sucata do pátio da fábrica em menos de uma semana. Deu conta e completou o serviço dois dias antes do prazo combinado. Nascia ali uma empresa colossal.

Passados 50 anos, a mesma montadora ainda se mantém como fiel cliente da Trufer. Outras fabricantes de automóveis e caminhões contrataram seus serviços. Todas satisfeitas. Ganhando a confiança de empresas sérias e comprometidas com o meio ambiente, a Trufer vem crescendo continuamente mesmo em períodos de crise.

Hoje comandada pela terceira geração da mesma família, com Marcio Trujillo Rodriguez (filho de José e neto do fundador) na posição de CEO da Trufer, a empresa diversificou atividades ao longo dos últimos anos, incorporando a pauta ESG como um de seus principais valores para o negócio. “A Trufer não é resultado do sonho de uma pessoa, mas o empenho de trabalho de uma equipe multidisciplinar que traça metas consistentes, desenhadas com o estudo de mercado, análise detalhada das necessidades de fornecedores e clientes. Além da busca incessante pela inovação, respeito ao meio ambiente e por trazer os melhores padrões internacionais para o mercado brasileiro”.



Avigator Thailand/shutterstock

# Crescer ou crescer

## To grow or to grow

Indústria aposta no incremento das vendas de veículos leves em 2023

The industry puts all its chips on the increase of sales of light vehicles

Depois de praticamente repetir o mesmo volume de 2021, com tímida queda de 0,8% nas vendas de automóveis e comerciais leves em 2022, só existe uma opção em 2023: crescer ou crescer. Presidentes de fabricantes e outros executivos ligados à indústria automotiva acreditam que será possível avançar depois de o mercado andar de lado desde o começo da pandemia da covid-19, em 2020.

Para o presidente da Anfavea, Márcio de Lima Leite, o incremento mínimo das vendas em 2023 será de 4,1%. Para isto ele usa como base o desempenho de 2022, mas substitui o primeiro trimestre – muito afetado pela falta

Having virtually repeated the volume of 2021, with a shy decrease of 0.8% in sales of cars and light commercial vehicles, there is only one option for 2023: to grow or to grow. Manufacturers' presidents and other executives in the automotive industry believe that it will be possible to progress, after seeing the market muddle through since the Covid-19 pandemic in 2020.

To the president of Anfavea, Mr. Márcio de Lima Leite, the increase in sales for 2023 will be no less than 4.1%. To get to this number, he goes back to the performance in 2022 but replaces the 1st. quarter - very much affected by the lack of semiconductors,



de semicondutores que provocou recuos nos números para níveis de vinte anos atrás – pelo mesmo período de 2021. Apenas este movimento já garantiria a expansão porcentual esperada. Um incremento de 4% representaria algo em torno de 2 milhões de emplacamentos.

Lima Leite divulgou essa expectativa durante o Congresso AutoData Perspectivas 2023, quando também demonstrou até um pouco mais de otimismo: em conversas com fontes ligadas ao setor financeiro o que ouviu é que há projeções de crescimento de 10% do desempenho do mercado: “Independentemente do índice a convicção é de que 2023 será melhor do que 2022. Temos um cenário de redução do desemprego e da taxa de juros, que é importante para a concessão de crédito, e a expectativa de um PIB um pouco maior, podendo até surpreender”.

No mesmo evento o presidente da Renault, Ricardo Gondo, seguiu a mesma linha, projetando crescimento de 5% a 10% para o mercado em 2023, somando de 2,1 milhões a 2,2 milhões de unidades. Gondo espera uma redução da taxa Selic para 10,75% até o fim de 2023, movimento que ajudará a trazer de volta para o mercado os consumidores mais dependentes dos financiamentos, mas para o executivo a expansão continuará sendo puxada pelas vendas diretas.

“Nos últimos anos o balanço estava em 42% a 45% para as vendas diretas, porcentual que subiu para 49% em 2022. Acredito que em 2023 ficará meio a meio, porque há muita demanda dos frotistas.” No ano passado o fornecimento para este segmento, mesmo com participação crescente, foi prejudicado pela falta de semicondutores, cenário que deverá melhorar ao longo de 2023, mas não será totalmente resolvido.

Murilo Briganti, consultor da Bright, também projeta alta em torno de 10% das vendas em 2023, somando 2 milhões 150 mil veículos comercializados, considerando o cenário do último trimestre de 2022, com as vendas diretas puxando a expansão do mercado.

Em novembro a participação deste segmento foi de 52%, que depende menos dos financiamentos para fechar seus negócios e renovar a frota: “Em um cenário mais otimista, com maior estabilidade política e econômica, com mais tranquilidade para novos investimentos e menor restrição de acesso ao crédito para financiamento de veículos, o mercado de automóveis e comerciais leves poderá chegar a 2 milhões 250 mil, mas para isso algumas coisas precisam mudar, como a taxa de juros.”

Briganti lembrou que, em 2022, as vendas à vista re-

which brought about decreases in sales figures to the levels achieved 20 years ago - by the same period in 2021. This one consideration, by itself, would be sufficient to make the expected increase happen. An increase of 4% would translate into something around 2 million registrations.

Mr. Lima Leite voiced this estimate during the Congresso AutoData Perspectivas 2023 when he also displayed some more optimism: in discussions with sources close to the financial sector, what he heard is that there are estimates for market growth of up to 10%: “Regardless of the number, the general opinion is that 2023 will be better than 2022. We have a scenario of unemployment going down, the same goes for interest rates, which is essential in the credit business, and the prospect of a somewhat higher GDP, which may even surprise us”.

In the same event, the president of Renault, Mr. Ricardo Gondo, presented a similar view, calling for a market increase between 5 and 10% for the market in 2023, totaling 2.1 to 2.2 million units. Mr. Gondo expects the Selic rate to go as low as 10.75% by the end of 2023, which will be instrumental in bringing back to the market these consumers that must rely on financing; but to the executive, sales will be fueled by direct sales.

“In the last couple of years the split was 42 to 45% to direct sales; this percentage went up to 49% in 2022. I believe that in 2023 we will see a 50/50 split, for there is much demand from fleet operators”. In years past, the supply to this segment, even though growing, was nonetheless hurt by the lack of semiconductors, a scenario that should improve as 2023 develops, but the issue will not be totally solved.

Mr. Murilo Briganti, a consultant with Bright, also projects an increase of about 10% in sales in 2023, totaling 2 million 150 thousand vehicles sold, considering that the scenario of the last quarter of 2022, with direct sales will be maintained.

In November, this segment commanded a share of 52%, as it does not depend as much on credit to close sales and renew fleets: “In a more optimistic scenario, with more political and economic stability, with better conditions for new investments and easier access to credit for financing vehicles, the market for cars and light commercial vehicles could reach 2 million 250 thousand. However, for that to happen, some things will have to change, such as the interest rates.



presentam em torno de 65% do total, enquanto as vendas financiadas somam 35%, percentuais que sempre foram o inverso. A mudança é resultado dos financiamentos mais restritos e os altos juros praticados pelo mercado, chegando a 29% ao ano, dependendo do banco. A maior parte dos consumidores que dependem do crédito não conseguem acesso a linhas de crédito com taxa menor.

Nissan e Toyota estão um pouco mais otimistas para o fechamento do ano das vendas em 2023, apostando em um volume de 2,2 a 2,3 milhões de unidades comercializadas. A Nissan acredita que o primeiro trimestre ainda será um pouco afetado pela falta de semicondutores, cenário que deverá melhorar ao longo do ano, mas ainda longe de sua normalidade. Uma notícia boa, além da previsão de crescimento, é a redução de custos com a logística global em 2023 ante 2022, que deverá ter preços menores.

Rafael Chang, presidente da Toyota no Brasil, também apostou no volume de 2,2 milhões a 2,3 milhões para 2023, mas revelou que internamente o importante é a sinalização de que haverá crescimento. Com este cenário positivo a montadora já discute um novo planejamento de três a cinco anos, que poderá envolver novos investimentos para ampliação de capacidade no País. •

Mr. Briganti mentioned that in 2022 cash sales were about 65% of total units sold, whereas credit sales accounted for 35%. Historically, it was exactly the opposite. This change is the result of more strict criteria for granting credit, plus the rates of credit financing being applied, which could reach 29% yearly depending on the bank. Most consumers who need credit do not qualify for lower rates.

Nissan and Toyota are a bit more optimistic concerning estimates for market sales in the year 2023, forecasting a volume of 2.2 to 2.3 million units sold. Nissan believes that the first quarter will still be negatively affected by the scarcity of semiconductors, but such a scenario should improve as the year goes by, even though still far from normalcy. A good piece of news, beyond the growth estimate, is the reduction in costs with global logistics in 2023 as compared to 2022, which should present lower prices.

Mr. Rafael Chang, president of Toyota in Brazil, also believes in a volume of 2.2 to 2.3 million for 2023 but disclosed that for his company the really important fact is that there will be growth. With this positive scenario in mind, the manufacturer is already discussing a new plan comprising from 3 to 5 years, which could involve new investments for increased capacity in the country. •





# CONTE COM UMA DAS MAIORES FABRICANTES DO MUNDO NA SUA FROTA

Há mais de 70 anos no mercado, a Marcopolo investe em tecnologia de ponta na fabricação de ônibus. É dessa forma que virou **referência em conforto e segurança** no Brasil e mundo afora.

**Para onde quer que você vá,  
embarque com a Marcopolo.**



[marcopolo.com.br](http://marcopolo.com.br)

[@onibusmarcopolo](#)



Imagem meramente ilustrativa. Consulte o representante da sua região para saber mais sobre os modelos e suas configurações.

**AUDI**

www.audi.com.br

**FÁBRICA PLANT**

(1) São José dos Pinhais, PR

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

Não divulgado; not available

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Não há; none

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

2 531

**PRODUTOS PRODUCTS**

Automóveis; cars

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Daniel Rojas

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Philippe Siffert, CFO e Diretor de Finanças; **CFO and Finance Director**  
Diego Borghi, Diretor de Vendas; **Sales Director**

Antônio Calcagnotto, Diretor de Assuntos Institucionais; **Institutional Affairs Director**

Cláudio Rawicz, Diretor de Comunicação; **Communications Director**

Milena Araújo, Diretora de Pós-Vendas; **After Sales Director**

Karine Fernandes, Diretora de Recursos Humanos; **Human Resources Director**

**TELEFONE PHONE**

0800 777 2834

**BMW GROUP BRASIL**

www.bmw.com.br

www.mini.com.br

**FÁBRICA PLANT**

(1) Araquari, SC

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

32 000

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Não há; none

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

1 000

**PRODUTOS PRODUCTS**

Automóveis e SUVs; cars and SUVs

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Maru Escobedo

**DIRETOR GERAL DIRECTOR GENERAL**

Otávio Rodacoswiski da fábrica em Araquari; **of BMW factory in Araquari**

**TELEFONE PHONE**

55 11 5186 0400

**CAOA CHERY**

www.caoachery.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**

(2) Jacareí, SP e Anápolis, GO

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

136 000

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Paraguai; Paraguay

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

2 190 (Jacareí, 600; Anápolis, 1 700)

**PRODUTOS PRODUCTS**

Automóveis e SUVs; cars and SUVs

**CEO**

Ethan Zhang

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Durval Pinheiro Júnior, CFO  
Leonardo Lukacs, Diretor de Engenharia; **Engineering Director**  
Tai Kawasaki, Gerente Executivo Comercial; **Executive Manager, Commercial**

Henrique Sampaio, Gerente de Marketing e Produto; **Marketing and Product Manager**

Déborah Encarnato, Gerente de Comunicação; **Communications Manager**

**TELEFONE PHONE**

0800 77 24379



**GENERAL MOTORS**

www.chevrolet.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**

(5) São Caetano do Sul, São José dos Campos e Mogi das Cruzes (peças), SP; Gravataí, RS e Joinville (motores), SC; ): São Caetano do Sul, São José dos Campos and Mogi das Cruzes (parts), SP, Gravataí, RS and Joinville, SC (engines)

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

São Caetano do Sul, 330 000; Gravataí, 350 000;  
São José dos Campos, 60 000 e Joinville, 410 000

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

México, Argentina, Paraguai, Uruguai, Colômbia, Equador, Chile, Peru, Bolívia, Aruba, Bahamas, Bonaire, Ilhas Caymã, Costa Rica, Curaçao, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Haiti, Honduras, Nicarágua, Panamá, St Maarten, Ilhas Turcas e Caicos, Tailândia e Uzbequistão; Mexico, Argentina, Paraguay, Uruguay, Colombia, Ecuador, Chile, Peru, Bolivia, Aruba, Bahamas, Bonaire, Cayman Islands, Costa Rica, Curaçao, Dominican Republic, El Salvador, Guatemala, Haiti, Honduras, Nicaragua, Panama, St Maarten, Turks and Caicos Islands, Thailand and Uzbekistan

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

18 000, na América do Sul; in South America

**PRODUTOS PRODUCTS**

Automóveis, picapes, SUVs, motores e componentes; cars, pick-ups, SUVs, engines and components

**PRESIDENTE PRESIDENT**

Santiago Chamorro

**COMITÊ EXECUTIVO EXECUTIVE BOARD**

Fabio Rua, Vice-Presidente de Relações Governamentais, Comunicação e ESG; Vice President, Government Affairs, Communications and ESG  
Ernesto Ortiz, Vice-Presidente de Operações; Vice President, Operations  
Christian Cetera, Diretor Geral de Recursos Humanos; Director General, Human Resources  
Elbi Kremer, Diretor Geral de Programa e Planejamento de Produto e Qualidade; Director General, Programs and Planning, Product and Quality  
Jim Williams, Diretor Jurídico; Legal Director  
Marcos Paiva, Diretor de Estratégia para EVs; Strategy for EVs Director  
Luiz Carlos Peres, Vice-Presidente de Manufatura e Relações Trabalhistas; Vice President, Manufacturing and Labor Relations  
Luciana Madeira, CIO  
Roberto Marin, CFO  
Ricardo Fanucchi, Diretor de Engenharia de Produto; Director, Product Engineering  
Christiane Rego, Diretora-executiva de Marketing; Executive Director, Marketing  
Rafael Santos, Diretor de Vendas; Director, Sales  
Márcio Lucon, Diretor de Compras e Supply Chain; Director, Purchasing and Supply Chain

**TELEFONE PHONE**

55 0800 702 42 00

**GREAT WALL MOTOR BRASIL**

www.gwmmotors.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**

(1) Iracemápolis, SP

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

100 000 (em 2025)

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Não há; none

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

Não divulgado; not available

**PRODUTOS PRODUCTS**

SUVs e picapes eletrificados; SUVs and electrified pickup trucks

**CEO AMÉRICAS CEO AMERICA**

James Yang

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Oswaldo Ramos, CCO  
Ricardo Bastos, Diretor de Relações Institucionais e Governamentais; Institutional and Government Relations Director  
Way Chien, CFO  
Alexandre de Oliveira, Sênior Head de Vendas e Desenvolvimento de Rede; Senior Head of Sales and Network Development  
Ana Celia Celidonio, Head Jurídico; Head Legal  
Sofia Androulidakis, Head de Compliance; Head of Compliance  
Guilherme Teles, Head de Product Planning; Head of Product Planning  
Daniel Conte, Head de Pós-Vendas; Head of After Sales  
Marcelo Taveira, Head de Financiamento e Assinatura de Veículos; Head of Vehicle Financing and Subscription  
Andre Leite, Head do Brand Haval; Head of Haval Brand  
Luis Guidorzi, Head de Marketing; Head of Marketing  
Zeca Chaves, Head de Comunicação; Head of Communication

**HONDA AUTOMÓVEIS DO BRASIL**

www.honda.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**

(2) Sumaré e Itirapina, SP

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

120 000

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Uruguai, Colômbia, Chile, Paraguai, Bolívia, Equador e Peru; Uruguay, Colombia, Chile, Paraguay, Bolivia, Ecuador and Peru

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

2 200

**PRODUTOS PRODUCTS**

Automóveis e SUVs; cars and SUVs

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Atsushi Fujimoto

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Otávio Mizikami, Vice-Presidente Industrial e presidente da Honda Energy; Vice President, Industrial and President of Honda Energy

Roberto Akiyama, Vice-Presidente Comercial; Vice President, Commercial

Marcos Bento, Diretor Executivo de Relações Institucionais; Executive Director, Institutional Director

Douglas de Alencar Pereira, Diretor de Produção e Logística; Director, Production and Logistics

Emerson Maximino, Diretor de Planejamento e Administrativo; Director, Planning and Administrative

Maurício Imoto, Diretor de Planejamento Industrial e Engenharia; Director of Industrial Planning and Engineering

Alexandre Cury, Diretor de Pós-venda, Serviços e Peças; Director, After Sales, Services and Parts

Pedro Rezende, Diretor de Recursos Humanos e Administrativo; Human Resources and Administration Director

Rodrigo Sobral, Diretor de Tecnologia da Informação; Director, Information Technology

Fernanda Platero, Diretora Jurídica; Director, Legal

**TELEFONE PHONE**

55 0800 017 12 13

**HPE AUTOMOTORES**

www.hpeautos.com.br

**FÁBRICA PLANT**

(1) Catalão, GO

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

Não informado; not available

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Não há; none

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

Não informado; not available

**PRODUTOS PRODUCTS**

Picapes e SUVs; pick-ups and SUVs

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Reinaldo Muratori

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Robert Rischter, Diretor Geral; General Manager

**TELEFONE PHONE**

55 11 5694 2700

**HYUNDAI MOTOR BRASIL**

www.hyundai.com.br

**FÁBRICA PLANT**

(1) Piracicaba, SP

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

206 000

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Argentina, Colômbia, Paraguai e Uruguai; Argentina, Colombia, Paraguay and Uruguay

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

3 100

**PRODUTOS PRODUCTS**

Automóveis, SUVs e motores; automobiles, SUVs and engines

**PRESIDENTE PRESIDENT**

Airton Cousseau

**DIRETORIA EXECUTIVA EXECUTIVE BOARD**

Ricardo Martins, Vice-Presidente Administrativo; Vice President, Administrative

Gerardo Carmona, Vice-Presidente de Vendas, Produto, Marketing & Comunicação Américas Central e do Sul; Vice President, Sales, Product, Marketing & Communication South and Central America

Angel Martinez, Vice-Presidente de Vendas, Pós-Vendas e Desenvolvimento de Rede Brasil; Vice President, Sales, After Sales and Network Development Brasil

Marcos Oliveira, Vice-Presidente de Produção; Vice President, Production

**TELEFONE PHONE**

55 11 5186 7508



**JAGUAR LAND ROVER**

www.landrover.com.br  
www.jaguarbrasil.com.br

**FÁBRICA PLANT**

(1) Itatiaia, RJ

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

24 000

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Não há; none

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

450

**PRODUTOS PRODUCTS**

SUVs

**PRESIDENTE PRESIDENT**

João Oliveira

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Oscar Tavares Neto, Diretor de Operações Brasil; *Operations Director, Brazil*

Margareth Licnerski, CFO América Latina e Caribe; *CFO Latin America & Caribbean*

Gabriel Patini, Diretor de Business Development América Latina e Caribe; *Business Development Director, Latin America & Caribbean*

Danilo Rodil, Diretor de Vendas Brasil; *Sales Director, Brazil*

Marcia Barbetti, Diretora de Pós-Vendas Brasil; *After Sales Director, Brazil*

Paulo Manzano, Diretor de Marketing e Produto Brasil; *Marketing and Product Director, Brazil*

**NISSAN DO BRASIL**

www.nissan.com.br

**FÁBRICA PLANT**

(1) Resende, RJ

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO****PRODUCTION CAPACITY**

160 000

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Argentina, Paraguai e Uruguai;  
*Argentina, Paraguay and Uruguay*

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

2 400

**PRODUTOS PRODUCTS**

Automóveis e SUVs; *cars and SUVs*

**PRESIDENTE E DIRETOR GERAL****PRESIDENT AND DIRECTOR GENERAL**

Guy Rodriguez, América do Sul;  
*South America*

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Rodolfo Possuelo, Diretor Comercial;  
*Commercial Director*

Rogério Louro, Diretor de Comunicação; *Communications Director*

Humberto Gomez, Diretor de Marketing; *Marketing Director*

**TELEFONE PHONE**

55 21 2134 9201

**RENAULT DO BRASIL**

www.renault.com.br

**FÁBRICA PLANT**

(1) São José dos Pinhais, PR

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO****PRODUCTION CAPACITY**

380 000 veículos, 600 000 motores,  
500 000 peças; *380 000 vehicles,*  
*600 000 engines, 500 000 parts*

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Argentina, Chile, Colômbia, México,  
Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela,  
África e Europa; *Argentina, Chile,*  
*Colombia, Mexico, Paraguay, Peru,*  
*Uruguay and Venezuela; Africa and*  
*Europe*

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

6 000

**PRODUTOS PRODUCTS**

Automóveis, SUVs e utilitários;  
*cars, SUVs and utility vehicles*

**PRESIDENTE PRESIDENT**

Ricardo Gondo

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Bruno Hohmann, Vice-Presidente  
Comercial; *Commercial Vice President*  
Alexandre Dias, Diretor de Vendas  
a Empresas; *Sales to Enterprises*  
*Director*

Gustavo Ogawa, Diretor de Vendas e  
Rede; *Sales and Network Director*  
Arnaud Mourebrun, Diretor de Pós-  
Venda; *After Sales Director*

Daniel Tucci, Diretor de Recursos  
Humanos; *Human Resources Director*  
Marcus Vinicius Aguiar, Diretor  
de Relações Institucionais e  
Governamentais; *Institutional and*  
*Government Relations Director*  
Caique Ferreira, Diretor de  
Comunicação e Vice-presidente do  
Instituto Renault; *Communications*  
*Director and Vice President of*  
*Instituto Renault*

**TELEFONE PHONE**

55 41 3380-2000

**STELLANTIS**

[www.jeep.com.br/](http://www.jeep.com.br/)  
<https://www.fiat.com.br/>  
<https://carros.peugeot.com.br/>  
<https://www.citroen.com.br/>  
<https://www.ram.com.br/>

**FÁBRICAS PLANTS**

(4) Betim, MG (2); Goiana, PE; e Porto Real, RJ

**CAPACIDADE ANUAL DE PRODUÇÃO****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

Betim, 700 000 veículos e 1,3 milhão de motores e transmissões; Goiana, 280 000 veículos; Porto Real, 150 000 veículos e 265 000 motores; *Betim, 700,000 cars, and 1.3 million engines and transmissions – Goiana, 280,000 cars; – Porto Real 150,000 cars, and 265,000 engines*

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Argentina, México, Chile, Uruguai, Paraguai, Peru, Bolívia e Colômbia, entre outros; *Argentina, Mexico, Chile, Uruguay, Paraguay, Peru, Bolivia and Colombia, among others*

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

27 000

**PRODUTOS PRODUCTS**

Automóveis, comerciais leves, SUVs, motores e transmissões; *cars, light commercial vehicles, SUVs, engines and transmissions*

**PRESIDENTE PRESIDENT**

Antonio Filosa

**EXECUTIVOS EXECUTIVES**

Alexandre Aquino, Vice-presidente Jeep América do Sul; *Vice president Jeep for South America*  
 André Montalvão, Vice-presidente Operações Comerciais da Peugeot/Citroën Brasil; *Vice president Commercial Operations of Peugeot/Citroën Brazil*  
 André Souza, Vice-presidente ICT e Inovação Digital América do Sul; *Vice president ICT and Digital Innovation South America*  
 Breno Kamei, Vice-presidente Planejamento de Produtos América do Sul; *Vice president Product Planning South America*  
 Carlos Kitagawa, Vice-presidente Sênior Finanças América do Sul; *Senior Vice president Finance South America*  
 Fabiano Augusto, Vice-presidente Desenvolvimento de Negócios América do Sul; *Vice president Business Development South America*  
 Everton Kurdejak, Vice-presidente Sênior Operações Comerciais da Jeep e RAM, Dodge e Chrysler Brasil; *Senior Vice president Commercial Operations for Jeep and RAM, Dodge and Chrysler Brazil*  
 Fabrício Biondo, Vice-presidente Comunicação América do Sul; *Vice president Communications South America*  
 Felipe Daemon, Vice-presidente Peugeot América do Sul; *Vice president Peugeot South America*

Fernando Varela, Vice-presidente Região Andina & América Central; *Vice president Andean Region & Central America*  
 Frederico Battaglia, Vice-presidente Marketing & Comunicação de Marca América do Sul; *Marketing & Brand Communication South America*  
 Gabriel Cordo Miranda, Vice-presidente Operações Comerciais Peugeot/Citroën/DS Argentina; *Commercial Operations Peugeot/Citroën/DS Argentina*  
 Glauber Fullana, Vice-presidente Manufatura América do Sul; *Vice-presidente Manufacturing South America*  
 Geraldo Barra, Vice-presidente Sênior Customer Experience América do Sul; *Senior Vice president Customer Experience South America*  
 Herlander Zola, Vice-presidente Sênior Fiat América do Sul e Operações Comerciais Fiat no Brasil; *Senior Vice president Fiat South America and Commercial Operations Fiat in Brazil*  
 Juliano Almeida, Vice-presidente Sênior Compras & Supply Chain América do Sul; *Senior Vice president Purchase and Supply Chain South America*  
 Márcio de Lima Leite, Vice-presidente Sênior Jurídico e Relações Institucionais América do Sul; *Senior Vice president Legal and Institutional Relations South America*  
 Marcio Tonani, Vice-presidente Centros Técnicos de Engenharia América do Sul; *Vice president Technical Centers of Engineering South America*  
 Martin Zuppi, Vice-presidente Operações Comerciais Fiat/Jeep/RAM Argentina; *Vice president Commercial Operations Fiat/Jeep/RAM Argentina*  
 Massimo Cavallo, Vice-presidente Sênior Recursos Humanos América do Sul; *Senior Vice president Human Resources South America*  
 Paulo Solti, Vice-presidente Peças de Reposição e Serviços América do Sul; *Vice president Spare Parts and Services South America*  
 Peter Fassbender, Vice-presidente Design América do Sul; *Vice president Design South America*  
 Vanessa Castanho, Vice-presidente Citroën América do Sul; *Vice president Citroën South America*  
 Vincent Forissier, Vice-presidente Operações Comerciais no Chile; *Vice president Commercial Operations in Chile*



## TOYOTA DO BRASIL

www.toyota.com.br

### FÁBRICAS PLANTS

(4) Indaiatuba, Sorocaba, São Bernardo do Campo e Porto Feliz (SP)

### CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL YEARLY PRODUCTION CAPACITY

74 000, Indaiatuba; 158 000, Sorocaba e 200 000 Porto Feliz (motores); 74 000 Indaiatuba, 158 000 Sorocaba 200 000 Porto Feliz (engines)

### EXPORTAÇÕES EXPORTS

22 países da América do Sul e Caribe como Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Guatemala, Honduras, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela; motores para o mercado norte americano; 22 countries in South America and the Caribbean such as Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Uruguay and Venezuela. Engines for the USA

### FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES

6 180

### PRODUTOS PRODUCTS

Automóveis e SUVs; cars and SUVs

### PRESIDENTE PRESIDENT

Rafael Chang

### CEO

Masahiro Inoue, América Latina e Caribe; for Latin America and the Caribbean

### DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Jose Ricardo Gomes, Diretor Geral Comercial no Brasil; Commercial Director in Brazil

Viviane Mansi, Diretora de Comunicação e Sustentabilidade para América Latina; Communications and Sustainability Director, Latin America

Evandro Maggio, Diretor Regional de Compras, Pesquisa e Desenvolvimento; Regional Purchasing, Research and Development Officer

Roberto Braun, Diretor de Assuntos Governamentais; Government Affairs Director

Gustavo Salinas, Diretor Comercial Regional América Latina e Caribe; Regional Commercial Director Latin America and Caribbean

Celso Simomura, Diretor de Recursos Humanos e Administração América Latina e Caribe; Human Resources and Administration Latin America and the Caribbean

Roger Armellini, Diretor Regional de Mobilidade, Transformação Digital e Value Chain América Latina e Caribe; Regional Director of Mobility, Digital Transformation and Value Chain Latin America and Caribbean

### TELEFONE PHONE

55 0800 703 02 06

## VOLKSWAGEN DO BRASIL

www.vw.com.br

### FÁBRICAS PLANTS

(4) São Bernardo do Campo, Taubaté e São Carlos, SP; e São José dos Pinhais, PR

### CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL

### YEARLY PRODUCTION CAPACITY

Não informado; not available

### EXPORTAÇÕES EXPORTS

Aruba, Argentina, Bahamas, Bolívia, Chile, Colômbia, Costa Rica, Curaçao, Equador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Paraguai, Peru, República Dominicana, St. Maarten e Uruguai; Aruba, Argentina, Bahamas, Bolívia, Chile, Colombia, Costa Rica, Curacao, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Mexico, Panama, Paraguay, Peru, Dominican Republic, St. Maarten and Uruguay

### FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES

13 000

### PRODUTOS PRODUCTS

Automóveis, picapes, SUVs e motores; automobiles, pick-ups, SUVs and engines

### COO

Ciro Possobom

### DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Roger Corassa, Vice-presidente de Vendas e Marketing; Vice President of Sales and Marketing  
Silene Chiconini, Diretora de Assuntos Corporativos e Relações com a Imprensa; Corporate Affairs and Media Relations Director

### TELEFONE PHONE

55 11 4347 2774

# Queda na entrada do Euro 6 será menor do que com Euro 5

Apesar de retração esperada para este ano, segundo semestre deve ter maior demanda por caminhões

**Decline at the beginning of Euro 6 will be smaller than what occurred with Euro 5.**

Despite the reduction in volume foreseen for this year, the second half should witness higher demand for trucks

Quando houve a introdução do conjunto de normas reguladoras de emissões de veículos pesados Proconve P7, com adoção de motorizações Euro 5, em 2012, o mercado de caminhões caiu 20%, puxado para baixo pela antecipação de compras no ano anterior, com o objetivo de fugir dos aumentos de preços, aplicados por causa da nova tecnologia.

Para 2023, marcado pela entrada em vigor do Proconve P8 e motores Euro 6, a projeção de retração é menor em relação ao que aconteceu uma década atrás. O tombo, calculam os analistas, pode chegar a 16%. Isto se deve ao fato de que em 2022 não houve tantas antecipações de compra como ocorreu em 2011, porque desta vez não foi possível formar estoques de caminhões

Back when we had the introduction of a set of regulations for heavy trucks known as Proconve P7, with the introduction of engine configurations Euro 5, in 2012, the market for trucks shrunk by a whopping 20%, drawn down by forward buying that took place the previous year, aiming at avoiding the increase in prices, which took place on account of the new technology.

For 2023, in the face of Proconve P8 and engines Euro 6 taking hold, the forecast for market decrease is lower as compared to what took place a decade ago. The reduction, as foreseen by watchers, could reach 16%. This is because there was no forward buying on the same scale as that of 2011, for this time around there was no possibility of buying Euro



e ônibus Euro 5, houve escassez de componentes, como semicondutores, o que comprometeu o ritmo de produção e, consequentemente, a oferta desses veículos.

Neste contexto, a favor do mercado existe demanda que não foi totalmente suprida em 2022, e terá de ser sanada com unidades Euro 6. E, jogando contra, estão os preços em torno de 20% superiores a veículos similares Euro 5. Na mudança anterior, para se ter ideia, a alta dos valores de venda foi menor, chegou a 12%.

Ronado Lima, consultor da Carcon Automotive, contextualiza que além da nova tecnologia mais complexa do que a anterior, o que por si só já traz inerente aumento nos valores, a transição atual contou com fator extra de pressão global nos custos, que trouxe encarecimento diante da baixa oferta de suprimentos e da disparada nos preços de logística.

Mesmo com as fabricantes se esforçando para viabilizar o maior volume possível de produção, a fim de minimizar ao máximo a perda de vendas, não houve volume excedente para formar estoques. Em meados de 2022, para se ter ideia, o prazo de entrega chegou a se estender de 180 a 200 dias.

Um ponto positivo destacado por Lima é a safra recorde de grãos aguardada para 2023, de 313 milhões de toneladas, 15,5% acima dos 271 milhões de toneladas do ano passado, de acordo com dados da Conab, Companhia Nacional de Abastecimento. Isto impactará de forma positiva a procura por caminhões pesados, que atualmente representam mais de metade das vendas.

O especialista assinala também que a construção civil deverá estimular a compra de pesados, uma vez que o governo eleito costuma, com base na experiência anterior, impulsionar esse segmento.

#### CONTA NA PONTA DO LÁPIS

Para 2023 a média dos analistas projeta alta de 0,7% no PIB, os juros deverão seguir em patamar elevado, em dois dígitos, até pelo menos a metade do ano, e há fatores que oscilam, como o câmbio, a depender do humor do mercado, sem falar nos índices de confiança do consumidor e da indústria.

Neste cenário negativo, em 2023, o transportador vai analisar se há demanda de carga e o preço cobrado pelo caminhão, o que pode postergar a decisão de compra. O começo do ano pode ser mais difícil, mas a tendência é de que se recupere ao fim de doze meses.

Na avaliação de Lima o mercado de caminhões deverá

5 trucks and buses. Due to shortage of components, such as semiconductors, this affected production levels, therefore availability of these vehicles.

Given this scenario, it is a positive factor that there is a demand that was not served in 2022, and will have to be served with Euro 6 units. On the other hand, we will see prices that will be some 20% higher than equivalent Euro 5 vehicles. As a reference, last time around the increase in prices was smaller, at 12 %.

Ronado Lima, a consultant with Carcon Automotive, points out that not only the new technology is more complex than the previous one, which in itself brings about an increase in prices, but also the present transition experienced an extra factor of general pressure on prices which included rising costs in logistics.

Even though manufacturers have done their best to maximize production levels so as not to lose business, it was not possible to provide adequate inventories. In mid-2022, as an example, delivery time as an average totaled 180 to 200 days.

A positive factor, as indicated by Mr. Lima is the record grain harvest expected for 2023 of 313 million tons for a solid increase of 15.5% over the 271 million tons harvested last year, according to data provided by Conab, Companhia Nacional de Abastecimento. This will have a positive impact on demand for heavy trucks, which currently represent over half of the total sales.

The expert also points out that the construction business should contribute to a stimulus in the purchase of heavy trucks, for previous experience suggests that construction does impact this segment.

#### BOTTOM LINE

For 2023 analysts are calling for an increase of 0.7% in GDP, interests will remain at a high level, in the 2-digit area, up until mid-year at least, and other factors will fluctuate, such as the exchange rates, depending on the mood of the markets and of course consumer and business confidence.

In this rather negative scenario, in 2023 the transport operator will figure out whether there is enough demand vis-à-vis what a new truck will cost him, and this calculation could lead him to postpone the decision to buy one. The beginning of the year could be hard but it is estimated that demand will pick up at the end of the year.

encolher 15% em comparação às 144 mil unidades de 2022, chegando a 108 mil emplacamentos. Terá destaque, porém, a análise do custo total de operação, em que o comprador pode colocar na conta, na ponta do lápis, a promessa de redução adicional de até 8% no consumo de combustível dos modelos Euro 6, o que pode estimular o investimento na compra do veículo novo a fim de melhorar a rentabilidade.

“Caminhões bitrem de nove eixos que fazem o transporte de grãos desde Rondonópolis, MT, até Santos, SP, por exemplo, rodam em média 10 mil km por mês, o que dá 120 mil km por ano. Para eles a importância do consumo é vital, uma vez que 55% do custo dele são com combustíveis. E se ele postergar a renovação terá maiores gastos com manutenções preventiva e corretiva.”

A locação por meio de assinatura de caminhões, que começou a ser oferecida em 2022 por Volkswagen Caminhões e Ônibus, Volvo e Scania, tem mercado potencial de 300 mil unidades, embora o começo desta operação seja marcado por desempenho mais tímido. A aposta é que a demanda virá do transportador que tem dificuldade de obtenção de crédito para financiar um caminhão e para frotistas que têm contratos de curto prazo, que não justificam a compra do ativo.

Além disso, em setores de capital intensivo, que aplicam os recursos no plantio e na transformação, acaba não sobrando verba para investir no veículo. Trata-se de oportunidade para ter bom rendimento na estrada, tecnologia e segurança de última geração sem ter de adquirir o bem.

### **PÉ NO FREIO NA PRODUÇÃO**

O ritmo de produção das montadoras também deverá ser menor em 2023. Lima projeta queda de 20%, enquanto que em 2012 a retração foi da ordem de 41%. Ele adverte que os fornecedores deverão se preparar para um primeiro semestre mais difícil, com menor volume de pedidos.

Mas, como a perspectiva para os próximos meses é positiva o recuo deverá ser recompensado, avalia o consultor: “O fabricante não pode perder a estrutura de conhecimento e mão de obra especializada que possui. Tanto que em 2024 deverá haver um crescimento acima de 10% no setor, justamente pela necessidade de investimento em renovação da frota, que não desaparecerá e deverá seguir estimulando a demanda”. ●

As per Mr. Lima's evaluation, the truck market will shrink 15% as compared to the 144 thousand units in 2022, reaching 108 thousand registrations. Of paramount importance will be the analysis of the operation's total cost, where the buyer can calculate the impact of the announced further reduction of 8% in fuel consumption of the Euro 6 models, which could encourage the investment in the purchase of a new vehicle so as to improve profitability.

“Bitrem trucks with 9 axes that routinely do grain transport from Rondonópolis, MT, all the way to Santos, SP, for example, cover on average 10 thousand km per month, which translates to 120 thousand km per year. To them fuel consumption is key, as 55% of their cost is fuel. And, should he postpone renewal he will have to face higher costs with both preventive and corrective maintenance”.

Renting by means of truck subscription, which began to be offered by Volkswagen Trucks and Buses, Volvo and Scania, is a potential market of about 300 thousand units, even though the start of this operation was lukewarm. The demand will come from transport operators, who have problems in obtaining credit to finance the purchase of a new truck, and from fleet operators who have short-term contracts, which is not enough to justify the purchase of such asset.

Besides, in capital-intensive sectors, in which planting and processing eat up substantial portions of available capital, there are not enough resources to invest in a vehicle. So we are talking about the opportunity to have a good return on the road, and state-of-the-art technology without having to acquire the asset.

### **DON'T STEP ON THE GAS IN PRODUCTION**

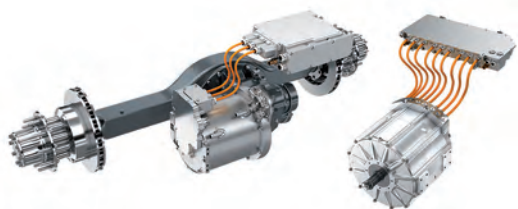
Production levels of car manufacturers should also be lower in 2023. Mr. Lima foresees a reduction of 20%, whereas in 2012 the reduction was 41%. He points out that suppliers should be prepared for a tough first half of the year, with lower orders.

But, as the perspective for the next months is positive, the reduction should be offset, in his opinion. “The manufacturer cannot lose the knowledge and specialized labor he currently holds. In 2024 the growth should be over 10%, precisely as a result of the need to invest in the renewal of the fleet, which will continue to stimulate demand”. ●





Eletrificação. Agora.



Há mais de 20 anos a Dana iniciou a jornada de eletrificação de veículos para encontrar uma maneira melhor de mover o mundo. Hoje, a liderança global no fornecimento de sistemas de transmissão e de propulsão possibilita que a Dana seja a única indústria com capacidade de produzir e fornecer sistemas de e-Drive completos e totalmente integrados em qualquer lugar do mundo. Até aqui são mais de 500 patentes em eletrificação com soluções conectadas ao ecossistema da mobilidade, da sustentabilidade e do futuro dos veículos eletrificados. **Vem mover o mundo com a gente, agora.**

@canaldana

[dana.com.br](http://dana.com.br)



/canaldana



**AGRALE**

www.agrale.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**

(5) Caxias do Sul, RS (3), São Mateus, ES (1), Mercedes, Buenos Aires, Argentina (1)

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

19 200 motores, 1 104 caminhões, 1 104 chassis médios, 6 240 chassis leves e 2 064 utilitários; 19,200 engines, 1,104 trucks, 1,104 medium chassis, 6,240 light chassis and 2,064 utility vehicles

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Argentina, Aruba, Austrália, Bolívia, Canadá, Chile, Colômbia, Equador, Gana, Guiana, Guiana Francesa, Paraguai, Peru, Suriname, Uruguai, Cuba, Guatemala, África do Sul, Angola, Moçambique, Namíbia, Nigéria, Zimbábue, Emirados Árabes Unidos e Kuwait; Argentina, Aruba, Australia, Bolivia, Canada, Chile, Colombia, Ecuador, Ghana, Guyana, French Guiana, Paraguay, Peru, Surinam, Uruguay, Cuba, Guatemala, South Africa, Angola, Mozambique, Namibia, Nigeria, Zimbabwe, United Arab Emirates and Kuwait

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

911

**PRODUTOS PRODUCTS**

Caminhões, chassis para ônibus, utilitários 4x4, motores e grupos geradores; trucks, chassis for buses, 4x4 light trucks, engines and generator sets

**PRESIDENTE PRESIDENT**

Hugo Zattera

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Rogério Vacari, Diretor Executivo;

Executive Director

Mário Tadeu Pezzi, Diretor Administrativo e Financeiro;

Administrative and Financial Director

Edson Ares Sixto Martins, Diretor de Vendas;

Sales Director

Ércio Lutkemeyer, Diretor Industrial;

Industrial Director

Cleiton Moraes Galindo, Diretor de Suprimentos; Supplies Director

**TELEFONE PHONE**

55 54 3238 8000

**BYD BRASIL**

www.byd.ind.br

**PRODUTOS PRODUCTS**

Automóveis, comerciais leves e ônibus; automobiles, light commercial vehicles and buses

**PRESIDENTE PRESIDENT**

Tyler Li

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Henrique Antunes, Diretor de Vendas Carro e Vans; Car and Van Sales Director

**TELEFONE PHONE**

55 19 3514 2550

**CAOA MONTADORA****FÁBRICAS PLANTS**

Anápolis, GO

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

86 000

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Não há; none

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

1 700

**PRODUTOS PRODUCTS**

SUVs e veículos comerciais; SUVs and commercial vehicles

**CEO**

Carlos Alberto de Oliveira Andrade Filho

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Mauro Correia, Vice-Presidente; Vice President

Leonardo Lukacs, Diretor de Engenharia; Engineering Director

Tai Kawasaki, Gerente Executivo Comercial;

Executive Manager, Commercial

Henrique Sampaio, Gerente de Marketing e Produto;

Marketing and Product Manager

Déborah Encarnato, Gerente de Comunicação;

Communications Manager

**TELEFONE PHONE**

0800 77 24379



**DAF CAMINHÕES BRASIL**

www.dafcaminhoes.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**

(1) Ponta Grossa, PR

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

10 000

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Não há; none

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

626

**PRODUTOS PRODUCTS**

Caminhões linhas XF e CF, XF Line e CF Line; trucks XF and CF lines, XF Line and CF Line

**PRESIDENTE PRESIDENT**

Lance Walters

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Luis Gambim, Diretor Comercial; Commercial Director

**TELEFONE PHONE**

55 42 3122-8400

**IVECO**

www.iveco.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**

Sete Lagoas, MG

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

Não informado; not available

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Argentina, Paraguai, Uruguai, Cuba, Austrália, Chile, Equador, Colômbia, Peru, Bolívia, Angola e outros; Argentina, Paraguay, Uruguay, Cuba, Australia, Chile, Ecuador, Colombia, Peru, Bolivia, Angola and others

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

3 000

**PRODUTOS PRODUCTS**

Veículos comerciais, veículos para o transporte de passageiros e veículos de defesa; commercial vehicles, passenger transportation vehicles and defense vehicles

**PRESIDENTE IVECO TRUCKS&BUS****PRESIDENT IVECO TRUCKS&BUS**

Marcio Querichelli, América Latina; Latin America

**PRESIDENTE IDV PRESIDENT IDV**

Humberto Spinetti, América Latina; Latin America

**TELEFONE PHONE**

55 31 3888 7100

**MERCEDES-BENZ DO BRASIL**

www.mercedes-benz-trucks.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**

(3) Campinas, São Bernardo do Campo, SP, Juiz de Fora, MG; e Centro de Testes Itacemópolis, SP; (3): Campinas and São Bernardo do Campo, SP, and Juiz de Fora, MG and Training Center Itacemópolis, SP

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

Não divulgado; not available

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

África, América Central, América do Sul e Oriente Médio; Africa, Central America, South America and the Middle East

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

10 000

**PRODUTOS PRODUCTS**

Caminhões, chassis de ônibus, motores, eixos e câmbio; trucks, bus chassis, engines, axles and gearboxes

**PRESIDENTE DA MERCEDES-BENZ DO BRASIL & CEO AMÉRICA****LATINA PRESIDENT OF MERCEDES-BENZ DO BRASIL & CEO****LATIN AMERICA**

Achim Puchert

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Fernando Garcia, Vice-Presidente de Recursos Humanos; Vice President, Human Resources  
Roberto Leoncini, Vice-Presidente de Vendas e Marketing Caminhões e Ônibus; Vice President, Sales and Marketing Trucks and Buses  
Kathrin Pfeffer, Vice-Presidente de Finanças e Controlling; Vice President, Finance and Controlling  
Daniel Spinelli, Diretor de Desenvolvimento de Caminhões; Trucks Development Director  
Christian Flecksteiner, Diretor de Desenvolvimento de Ônibus; Buses Development Director  
Sérgio Magalhães, Diretor Geral de Ônibus América Latina; Buses Latin America Director  
Matthias Kaeding, Diretor de Compras; Purchasing Director  
Luiz Carlos Moraes, Diretor de Comunicação Corporativa e Relações Institucionais; Corporate Communications and Institutional Relations Director

**TELEFONE PHONE**

0800 970 90 90

**SCANIA LATIN AMERICA**

www.scania.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**

(1) São Bernardo do Campo, SP

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

30 000 veículos e 5 000 motores; 30 000 vehicles and 5 000 engines

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

América Latina, Ásia, África e Europa; Latin America, Asia, Africa and Europe

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

4 800

**PRODUTOS PRODUCTS**

Caminhões, ônibus e motores; Trucks, buses and engines

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Christopher Podgorski

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Andrés Leonard, Presidente Operações Comerciais; President of Commercial Operations  
Kenneth Cehlin, Vice-presidente e CFO; Vice President and CFO  
Martin Sörensson, Presidente dos Serviços Financeiros; President of Finance Services  
Silvio Munhoz, Diretor Geral de Operações Comerciais; Director General of Commercial Operations  
Alex Nucci, Diretor Comercial; Commercial Director  
Marcelo Montanha, Diretor de Serviços; Services Director  
Celso Mendonça, Gerente de Vendas de Ônibus e Motores; Buses and Engines Sales manager  
Marcelo Gallao, Diretor de Desenvolvimento de Negócios; Business Development Director

**TELEFONE PHONE**

55 11 4344 9333

## VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS

www.vwco.com.br

## FÁBRICAS PLANTS

(1) Resende, RJ

## CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL

## YEARLY PRODUCTION CAPACITY

100 000

## EXPORTAÇÕES EXPORTS

33 países; 33 countries

## FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES

5 275

## PRODUTOS PRODUCTS

Caminhões e chassis de ônibus; trucks and buses chassis

## PRESIDENTE &amp; CEO PRESIDENT &amp; CEO

Antonio Roberto Cortes

## DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Maurício Rodrigues, Vice-Presidente de Finanças e Tecnologia da Informação e CFO; Vice President Finance and IT and CFO

Lineu Takayama, Vice-Presidente de Recursos Humanos;

Vice President Human Resources

José Ricardo Alouche, Vice-Presidente de Vendas, Marketing e Serviços; Vice President of Sales, Marketing and Services

Adilson Dezoto, Vice-Presidente de Produção e Logística;

Vice President of Production and Logistics

Evandro Pretel, Vice-Presidente de Suprimentos;

Vice President Supplies

Rodrigo Chaves, Vice-Presidente de Engenharia e CTO;

Vice President Engineering and CTO

Leandro Siqueira, Vice-Presidente de Planejamento do

Produto, Estratégia Corporativa &amp; Digitalização; Vice

President Product Planning, Corporate Strategy and Digitalization

## TELEFONE PHONE

55 24 3381-1000

## VOLVO

www.volvo.com.br

## FÁBRICAS PLANTS

(2) Curitiba, PR, Pederneiras, SP

## CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL

## YEARLY PRODUCTION CAPACITY

Não divulgada; not available

## EXPORTAÇÕES EXPORTS

América Latina (caminhões, ônibus e equipamentos de construção), África (ônibus) e América do Norte, Europa, Oriente Médio e Oceania (equipamentos de construção); Latin America (trucks, buses, and construction equipment), Africa (buses) and North America, Europe, Middle East and Oceania (construction equipment)

## FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES

4 800

## PRODUTOS PRODUCTS

Caminhões, chassis de ônibus, equipamentos de construção e motores; trucks, bus chassis, construction equipment and engines

## PRESIDENTE PRESIDENT

Wilson Lirmann

## DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

André Marques, Presidente Volvo Buses Latin America;

President Volvo Buses Latin America

Carlos Ribeiro, Presidente Volvo Financial Services América

do; President Volvo Financial Services South America

Gabriel Barsalini, Vice-Presidente Volvo Penta América do

Sul; Vice president Volvo Penta South America

Alessandra Vago, Vice-Presidente de RH; Vice president HR

Cyro Martins, Vice-Presidente de Operações Industriais

(caminhões e ônibus); Vice president of Industrial Operations (trucks and buses)

Wladimir Garcia, Vice-Presidente de Operações Industriais

(equipamentos de construção); Vice president of Industrial

Operations (construction equipment)

Denis Holzmann, Vice-Presidente de Engenharia;

Vice president of Engineering

Andreia Pinto, Vice-Presidente de Compras;

Vice president of Purchasing

Alfredo Santana, Diretor Jurídico; Legal Director

## TELEFONE PHONE

55 41 3317 8111



# Cenário mais positivo aos importadores

## A more encouraging scenario for importers

Dólar estável ajuda a trazer novidades, principalmente veículos eletrificados  
A stable dollar will be instrumental in bringing in news, mainly about electrical vehicles

No que depender dos importadores de veículos premium 2023 deve virar de vez a página de 2022, marcado por quedas nas vendas no mercado brasileiro, o que pode ser explicado, segundo as empresas, pela falta de veículos decorrente da escassez global de semicondutores. No ano passado as onze marcas associadas à Abeifa, associação que reúne importadores e fabricantes, emplacaram 21,1 mil unidades, retração de 16,9% na comparação com 2021.

Ajudados pelo dólar que promete continuar na casa dos R\$ 5,20 ao longo de 2023, os planos dos importadores são de ampliar as vendas em 10%. Presidente da Abeifa, João Oliveira lembra que há cerca de dois anos o câmbio havia disparado e atingido R\$ 5,90. “Só não fizemos aumentos consideráveis, à época, porque a inflação dos custos de produção lá fora, assim como dos gastos locais, nos permitiu balancear com o ganho cambial.”

Oliveira entende que o dólar atual tem patamar confortável. Se este ano não houver grande variação de câmbio nem deterioração na situação da Europa, que



As far as importers of premium vehicles are concerned, 2023 will turn over the page in 2022, which was marred by declining sales in the domestic market as a result mainly, according to manufacturers, of the lack of vehicles due to the global scarcity of semiconductors. Last year, the eleven brands associated with Abeifa, the body that represents importers and manufacturers, registered 21.1 thousand units, for a 16.9% decline compared to 2021.

Helped by a dollar that will probably remain in the vicinity of a R\$ 5.20 rate throughout 2023, importers plan to increase sales by 10%. Mr. João Oliveira, president of Abeifa, reminds us that some two years ago the US Dollar rate had shot up and reached

sofre com inflação em alta e também com problemas de fornecimento de gás por causa da guerra na Ucrânia, a alta de custos pode ser mais contida: “Há, inclusive, campo para algumas marcas tentarem ser mais agressivas em preço”.

O executivo pondera que pelo fato de o Brasil ser um dos maiores mercados do mundo as marcas manterão os projetos e lançamentos aqui, até porque a agenda que têm no País é de longo prazo e a ideia é ampliar cada vez mais a penetração.

### ELETRIFICAÇÃO

Uma das estratégias lançadas pelas importadoras é a aposta em veículos eletrificados, que hoje já representam até 10% de suas vendas no Brasil, aproveitando a isenção de imposto de importação para modelos 100% elétricos e alíquota em torno de 4% para híbridos – para carros só com motor a combustão a tarifa é de 35%.

No caso da Audi, que lançou aqui os seus primeiros elétricos em 2020, já existem clientes que estão na segunda compra de um modelo a bateria, conta o presidente Daniel Rojas: “Estamos muito entusiasmados. Vamos continuar lançando novos modelos nos próximos anos no Brasil, até porque a eletrificação é um dos pilares da Audi e temos objetivos muito claros em relação ao tema no curto, médio e longo prazos”.

A Audi lançará, globalmente, trinta eletrificados até 2025. No ano seguinte, todos os lançamentos serão elétricos e em 2033 é previsto o fim da produção de veículos da marca com motor a combustão.

A BMW também tem aposta forte nos modelos a bateria, tanto que até 2025 o plano é que 90% da linha de produtos terão ao menos um carro totalmente elétrico. Hoje a maioria é híbrida, mas já há cinco modelos 100% elétricos no portfólio.

Segundo Aksel Krieger – que até 30 de novembro ocupou a cadeira de presidente do grupo alemão no Brasil e agora é vice-presidente regional da BMW no Leste da América do Norte – quase 20% do mix da BMW é eletrificado e, no caso do Mini, esse percentual chega a 50%.

Para ele este é caminho sem volta e, quanto mais marcas fomentarem essa tecnologia maior será a infraestrutura disponível. Krieger projeta que até 2030 a metade dos veículos premium comercializados no País será movido a bateria.

Oliveira, da Abeifa, avalia que a fase das montadoras investirem sozinhas em infraestrutura está perto do fim:

R\$ 5.90. “The only reason we did not put in place substantial price increases back then was that inflation in production costs in partner countries, as well as local costs, enabled us to reach a reasonable balance.”

Mr. Oliveira reckons that the US currency is presently at a comfortable plateau. Provided no sizeable variations take place and if Europe does not present problems with gas supply on account of the war in Ukraine, the rise in costs will probably prove moderate: “There is room for some brands to experiment with more aggressive pricing”.

The executive puts forth that, as Brazil is one of the largest markets in the world, companies will stick to their plans to introduce new products, for they are in the country for the long haul and the overall idea is to strengthen their hold on the market.

### ELECTRIFICATION

One of the strategies introduced by importers is their reliance on electric vehicles, which account already for 10% of their sales in Brazil, taking advantage of the exemption of import tariffs for 100% electric models and the 4% duty tariff for hybrid models – for cars with regular combustion models, the tariff is 35%.

In the case of Audi, which introduced their first electric models in 2020, some clients are doing their second purchase of an electric model, says the president Mr. Daniel Rojas: “We are very enthused. We will keep on launching new models in the next couple of years, as electrification is a pillar for us at Audi and we have very clear objectives about the issue for the short, medium and long terms”.

Audi will introduce, globally, 30 electrified models by 2025. The following year, all new product introductions will be of electric models, and for 2033 it is planned that production of all models of combustion cars will be discontinued.

BMW also is betting on the battery models, so much so that plans call for 90% of their production lines will have at least one fully electric car. Today their lineup is hybrid, but they already have five 100% electric models in their portfolio.

According to Mr. Aksel Krieger – who until November 30 was president of BMW in Brazil, and now regional VP for the eastern part of the USA – almost 20% of the BMW product mix is electrified and, in the specific case of the Mini, this percentage is about 50%.

“Se olharmos para o mercado, vemos players importantes de energia tentando entrar nesse segmento [de recarga de veículos elétricos] para explorá-lo no futuro”.

Na Jaguar Land Rover, onde Oliveira é presidente da operação na América Latina e no Caribe, foi assinado no segundo semestre de 2022 um acordo de cooperação com a Vibra, para expandir a comercialização de energia para elétricos nos postos de combustível.

Para este ano a projeção é a de que metade das unidades vendidas pela Jaguar Land Rover seja importada, o que deverá incluir, entre as opções, veículos eletrificados.

Quanto aos lançamentos das importadoras Oliveira assinala que mais de 50% das novidades das associadas à Abeifa serão de modelos eletrificados: “As marcas associadas à entidade respondem por 3% do mercado brasileiro, mas por 40% das vendas de híbridos e elétricos”.

#### IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO

Atualmente 80% dos carros importados no Brasil vêm do México e Mercosul, portanto sem pagar imposto de importação. Apenas os 20% que vêm de outras origens, como Ásia e Europa, pagam alíquota de 35%.

Deste volume os elétricos são isentos e os híbridos recolhem de 4% a 7%, dependendo de uma combinação de fatores. Oliveira não enxerga espaço para que as regras para os importados fora dessas zonas preferenciais mudem, assim como não vê o governo alterando a política para híbridos e elétricos. “Hoje 2,3% do mercado é de eletrificados, longe de ser um mercado maduro para falarmos de regravação de impostos.”

Mas, se a alíquota cheia de 35% voltar a vigorar para todos os importados “o mercado de híbridos e elétricos no Brasil com certeza acaba”. Oliveira entende que nenhum produto vai ter preço competitivo para ser vendido no País pagando a tarifa normal, e que todo benefício que o cliente tem com a tecnologia nova vai embora com o preço extra. ●

To him there is no turning back from this path, and, the more brands should invest in this technology, the larger will be the available infrastructure. Mr. Krieger projects that until 2030 half of the premium models sold in the country will be electric.

Mr. Oliveira from Abeifa believes that the phase in which car manufacturers invested on their own in infrastructure is coming to an end: “If we consider the market, we see key players in the energy business trying to penetrate this segment (recharge of electric vehicles) to get a foothold for the future”.

At Jaguar Land Rover, where Oliveira is president of the operation in Latin America and the Caribbean, an agreement was signed in the second half of 2022 with Vibra, to the end of expanding commercialization of energy for electric cars in gas stations.

For this year, projections are that half of the units sold by Jaguar Land Rover will be imported, and the lineup will include options for electric models.

As to the introduction from the importers, Mr. Oliveira points out that over 50% of new products associated with Abeifa will be of electrified models: “Those brands that are associated with the entity account for 3% of the overall market, but they mean 40% of the sales of hybrids and electrical products”.

#### IMPORT DUTIES

Currently, 80% of imported cars came from Mexico and the Mercosur area, therefore free of import duties. Only those 20% coming from other markets, such as Asia and Europe pay the 35% duty.

Out of this volume, electrical and hybrid models pay between 4 and 7%, depending on a series of factors. Mr. Oliveira sees no room for the rules involving products coming out of these preferred areas to change; neither does he anticipate changes in the rules for hybrids and electric models, “Today 2.3% of the market is for the electric models, therefore far from being a mature market which would call for an increase in taxes.”

But, if a full 35% tariff should come back for all imported models, the market for hybrids and electric models is surely over.” Mr. Oliveira claims that no product could be priced competitively enough to sell in the country if it were to pay the normal duty, and that all benefits the client gets with the new technology would disappear with the extra price. ●





**Breaking  
New Ground**

Innovation Sustainability Productivity



A CNH Industrial é uma empresa de equipamentos e serviços de classe mundial, impulsionada por seu propósito

Breaking New Ground, que é focado em Inovação, Sustentabilidade e Produtividade.

Buscamos soluções sustentáveis para alimentar e abrigar uma população em constante crescimento, atuando nos segmentos essenciais ao desenvolvimento do país: Agricultura e Construção.



## BYD BRASIL

www.byd.ind.br

### PRODUTOS PRODUCTS

Automóveis, comerciais leves e ônibus;  
automobiles, light commercial vehicles  
and buses

### PRESIDENTE PRESIDENT

Tyler Li

### DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Henrique Antunes, Diretor de Vendas  
Carro e Vans; Car and Van Sales  
Director

### TELEFONE PHONE

55 19 3514 2550

## FORD MOTOR COMPANY

www.ford.com.br

### PRODUTOS PRODUCTS

Automóveis, SUVs e comerciais leves;  
automobiles and light commercial  
vehicles

### PRESIDENTE PRESIDENT

Daniel Justo

### DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Rogelio Golfarb, Vice-presidente  
de Assuntos Governamentais e  
Relações Públicas; Vice President  
for Government Affairs and Public  
Relations  
Raul Limongi, Diretor de Finanças;  
Finance Director  
Antonio Baltar, Diretor de Marketing,  
Vendas e Serviços; Director of  
Marketing, Sales and Services  
Alexandre Machado, Diretor de  
Desenvolvimento do Produto; Product  
Development Director  
Luís Cláudio Casanova, Diretor  
Jurídico; Legal Director

## JAC MOTORS BRASIL

www.jacmotors.com.br

### PRESIDENTE PRESIDENT

Sergio Habib

### DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Cristian Vieira, Diretor Comercial;  
Commercial Director

### TELEFONE PHONE

55 11 2344 2000

## KIA BRASIL

www.kia.com.br

### PRESIDENTE PRESIDENT

José Luiz Gandini

### DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Dino Arrigoni, Vice-Presidente;  
Vice President  
Edson Ruy, Diretor Financeiro;  
Financial Director  
Gabriel Loureiro, Diretor Técnico;  
Technical Director  
João Pessoa, Diretor Industrial;  
Industrial Director  
Luiz Pamfílio Neto, Diretor Comercial;  
Commercial Director  
Gustavo Gandini, Diretor de  
Operações; Operations Director  
Alex Maia, Diretor Jurídico; Legal  
Director

### TELEFONE PHONE

55 11 4024 8000

## MERCEDES-BENZ CARS & VANS BRASIL

www.mercedes-benz.com.br

### PRODUTOS PRODUCTS

Automóveis e vans; automobiles and  
vans

### PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO

Carlos Garcia

### DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Christian Kimelman, CFO  
Dirlei Dias, Head de Pós-Venda;  
Head of After-Sales

## PORSCHE BRASIL

www.porsche.com.br

### PRESIDENTE PRESIDENT

Peter Vogel

### DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Hughes Cavelan, Diretor Financeiro;  
Financial Director

### TELEFONE PHONE

55 11 4410 9905

## VOLVO CAR BRASIL

www.volvocars.com.br

### HEAD DO LATIN AMERICA HUB

### HEAD OF LATIN AMERICA HUB

Luis Rezende

### DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Tarcísio Triviño, Diretor Geral  
Importers; Importers General Director  
Marcelo Kronemberger, Diretor  
Comercial Brasil; Commercial Director,  
Brazil  
Ricardo Ochiai, Diretor de Pós-Venda;  
After Sales Director  
Marcelo Godoy, Diretor de Finanças;  
Finance Director  
Rafael Ugo, Diretor de Marketing;  
Marketing Director  
André Bassetto, Diretor de  
Planejamento, Logística, Inteligência  
de Mercado e Produto; Planning,  
Logistics, Market and Product  
Intelligence Director  
Chiara Grazzini, Diretora de  
Desenvolvimento de Rede e Customer  
Experience; Network Development  
and Customer Experience Director  
Eliane Trinca, Diretora de People  
Experience; People Experience  
Director  
Luciano Ferreira, Diretor de Legal;  
Legal Director  
Guilherme Galhardo, Diretor de Digital;  
Digital Director

### TELEFONE PHONE

0800 707 7590



# Um futuro onde dirigir bem **significa** **viver bem.**



Guiados por nosso compromisso com inclusão, integridade, excelência, responsabilidade e colaboração - e nossa promessa de alcançar a neutralidade de carbono até 2035 - estamos conduzindo a indústria automotiva para um futuro mais limpo, saudável e seguro para todos.

[Borgwarner.com](https://www.borgwarner.com)

 **BorgWarner**



# Crescimento abaixo do potencial

## Growth below potential

Setor de duas rodas projeta crescimento em 2023, mas precisa de investimentos para avançar  
The two-wheel sector projects growth in 2023, but it requires capital injections to go beyond



**A**s fabricantes de motocicletas instaladas no Brasil planejam manter a retomada de crescimento nas vendas em 2023, com projeção de alta de, no mínimo, 5% na produção, de acordo com a Abraciclo, entidade que representa as empresas instaladas no PIM, Polo Industrial de Manaus, AM.

Marcos Fermanian, presidente da associação, avalia que é possível alcançar volumes maiores: “Esta é a meta mínima, poderá ser maior após o crescimento de 2022, dependendo das circunstâncias que teremos em 2023.

Motorcycle manufacturers installed in Brazil plan on maintaining a sales upswing in 2023, as they project an increase of, at the very least, 5% in production, according to Abraciclo, the association that brings together the companies established in the PIM, Polo Industrial de Manaus, AM.

Mr. Marcos Fermanian, president of the association, believes it is possible to attain higher volumes: “This is the lower goal; it could be higher after the growth in 2022, depending on the circumstances that will prevail

Queremos seguir crescendo gradativamente para que, em 2029 ou 2030, a indústria volte ao patamar de 2 milhões de unidades produzidas por ano”.

Carlos Briganti, consultor da Power Systems, também considera crescimento para 2023, mas um pouco mais cauteloso, com alta de 3% a 4% sobre 2022. Para Briganti este será um resultado positivo: “O setor cresceu bastante desde 2020, mesmo que ainda longe dos números históricos. Para 2023, um ano desafiador por causa da previsão de baixo crescimento do PIB e juros altos para financiamentos, uma expansão nesse ritmo é positiva”.

O varejo deverá acompanhar o ritmo de avanço da produção em Manaus em 2023, impulsionado por uma fila de espera por modelos de baixa cilindrada, que avançará de 2022 para 2023. Segue puxando a demanda para cima o crescente uso de motos para entregas urbanas, bem como os consumidores que veem neste tipo de veículo uma opção mais barata para se locomover, com menor custo de manutenção e consumo de combustível.

#### PONTOS DE ATENÇÃO

Mas nem todos os fatores são positivos e Fermanian também cita alguns desafios que a indústria enfrentará ao longo de 2023. É o caso da alta taxa de desemprego, que precisa ser reduzida para devolver à população poder de compra e confiança para consumir.

Controlar a inflação, reduzir a taxa de juros e manter os incentivos da Zona Franca de Manaus também são pontos de atenção: “A reforma tributária é necessária para o ano que vem, mas dentro dela é necessário man-

in 2023. We want to keep on growing gradually so that, in 2029 or 2030, the industry will be back to the 2 million units level.

Mr. Carlos Briganti, a consultant with Power Systems, also foresees growth for 2023, but is a bit more cautious, with an increase of 3 to 4% over 2022. To Mr. Briganti, this should be considered a positive result: “The sector has grown substantially since 2020, even though still far from the historical numbers. For 2023, a challenging year as estimates indicate low GDP performance plus high-interest rates, an expansion of that order is positive”.

Retail should follow the rhythm of progress in the Manaus production in 2023, pushed by a waiting list for models of low cylinder capacity that will enter 2023. One factor that will be instrumental in pushing demand is the growing number of motorcycles for urban deliveries, as well as those consumers that see in this kind of vehicle a cheaper option to go around, with lower maintenance cost and fuel consumption.

#### ATTENTION POINTS

But not every factor is positive and Mr. Fermanian mentions some challenges the industry will face in 2023. A point in case is the high unemployment, which will have to be reduced to give back to the population both purchasing power and the confidence to consume.

To control inflation, reduce the interest rates and maintain the incentives in the Free Zone in Manaus are also attention points: “The tax reform is necessary



Divulgação

ter os incentivos dados às empresas instaladas na Zona Franca, de todos os segmentos. Só assim será possível manter a produção competitiva e atrair novos investimentos”, defende o presidente da Abraciclo.

Os financiamentos também são monitorados de perto como fator de risco pela Abraciclo, já que as compras de motocicletas de baixa cilindrada, onde está o maior volume de vendas, dependem da aprovação de crédito, que hoje está abaixo de três fichas a cada dez enviadas, segundo conversas informais com alguns bancos. Este cenário é reflexo da renda menor da população, que eleva a inadimplência. Ainda assim o mercado está aquecido e as financeiras disputam as aprovações dos clientes bons pagadores.

#### INVESTIR PARA CRESCER

A atração de novos investimentos é um ponto importante para os próximos anos da indústria nacional de motocicletas, porque a capacidade produtiva deverá chegar ao seu limite em 2022, o que abre a necessidade de investir para aumentar a capacidade das fábricas e assim manter o crescimento gradual esperado no médio prazo.

As fabricantes de Manaus já produziram 2 milhões de unidades em 2011, mas desde então o mercado recuou e as unidades foram adaptadas para a nova realidade, de acordo com Fermanian, e agora existe essa demanda de elevar a capacidade produtiva.

Exportar mais também faz parte dos planos da Abraciclo para 2023, que prevê avanço de 5% ante 2022, com as fabricantes aumentando sua participação em mercados da América do Sul e nos Estados Unidos. Fermanian acredita que essa expansão poderá ser maior, mas dependerá do trabalho de cada empresa associada. Também está no foco o avanço da exportação de componentes para reposição.

Em 2022 foram produzidas 1 milhão 418 mil motocicletas no Brasil, crescimento de 19% sobre 2021. As vendas no varejo somaram 1 milhão 340 mil, volume 18% superior ao registrado no ano anterior: “O mercado interno foi muito bem, poderia até ser maior, assim como a produção. As vendas cresceram de forma limitada por causa da capacidade produtiva”.

As exportações de motos produzidas no Brasil totalizaram 56 mil unidades, alta de 2,4% na comparação com 2021. ●

for next year, but it is imperative that the incentives granted to the companies installed in the Free Zone be maintained in all segments. That is the only way to maintain production and attract new investments”, maintains the president of Abraciclo.

Abraciclo also monitors financing closely as a risk factor, given that purchases of models of low cylinder capacity, which is where the main sales volume is, depend on credit availability. Today's approval of credit proposals is below three requests out of ten, according to information gathered informally from some banks. This scenario is a reflection of the lower income of the population, which increases defaults. Even so, the market is hot, and financial enterprises dispute approvals for those clients who are good at paying their bills.

#### INVEST TO GROW

The attraction of new investments is a key point for the next years in the Brazilian motorcycle industry, for existing installed production capacity should reach its limit in 2022, which indicates the need to invest in increasing the factory's capacity so as to maintain the gradual growth expected in the next years.

Manufacturers in Manaus have already produced 2 million units back in 2011, but the market shrank since that year, and the industrial units were adapted to the new status quo, according to Mr. Fermanian; now there is this need to increase production capacity.

To export more is also part of Abraciclo plans for 2023, as it sees an increase in the volume of 5% vis-à-vis 2022, with manufacturers increasing market share in the South America and the United States. Mr. Fermanian believes that this expansion could be higher, but this will depend on the effort of each individual associated company. In focus, also the increases in exports of components for spare parts.

In 2022 were produced 1million 418 thousand motorcycles in Brazil, for a growth rate of 19% over 2021. Sales in retail totaled 1 million 340 thousand registrations, a volume 18% higher than the one the year before: “The internal market was very good, could have been even larger; also production. Sales grew, but were limited on account of the productive capacity”.

Exports of motorcycles produced in Brazil totaled 56 thousand units, an increase of 2.4% as compared to 2021. ●





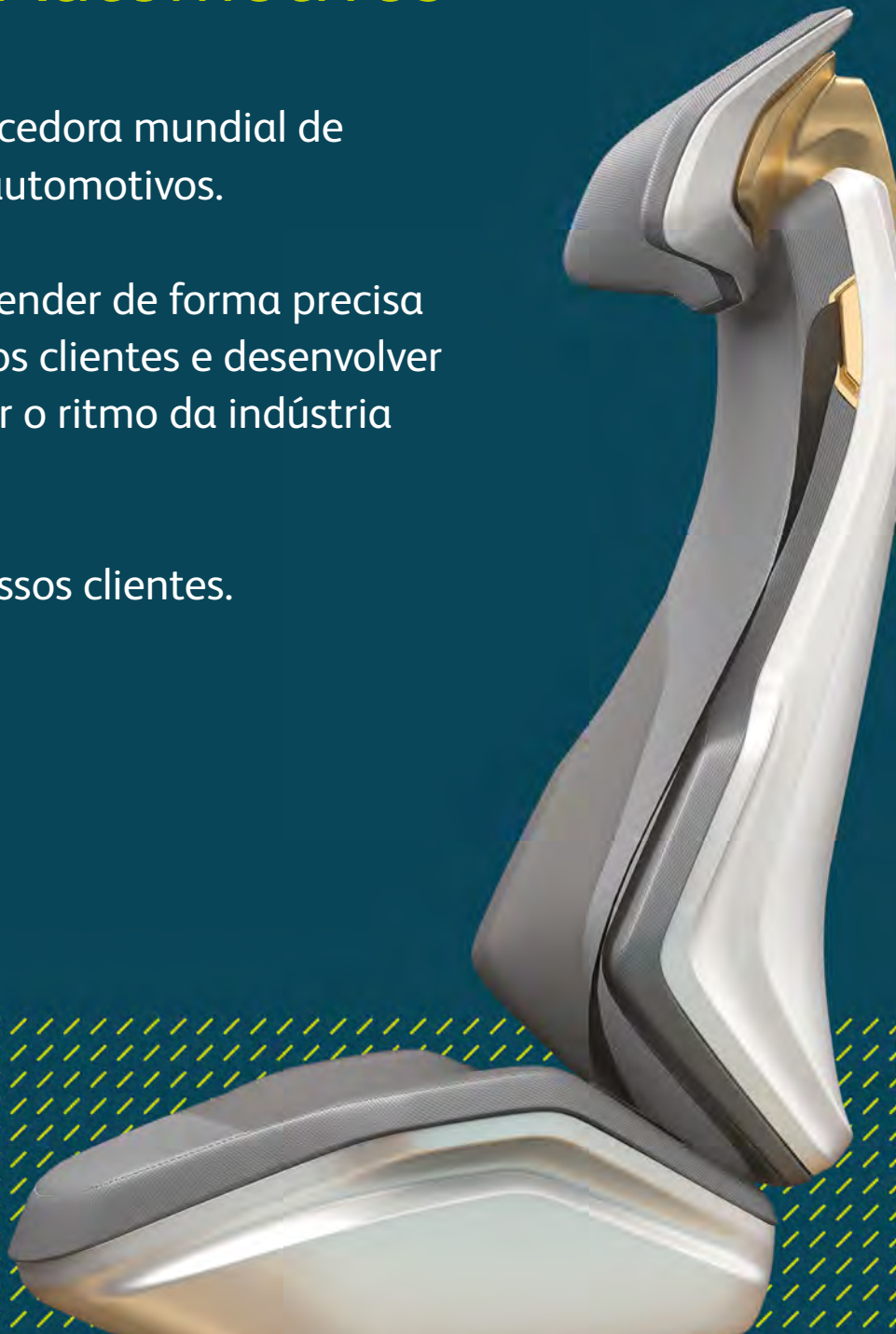
## > Liderando o Avanço da Indústria de Bancos Automotivos

A Adient é a maior fornecedora mundial de bancos e componentes automotivos.

Nosso compromisso é atender de forma precisa às necessidades de nossos clientes e desenvolver inovações que vão definir o ritmo da indústria automotiva.

Sempre à frente, com nossos clientes.

[adient.com](http://adient.com)



**BMW GROUP BRASIL**

www.bmw-motorrad.com.br

**FÁBRICA PLANT**

(1) Manaus, AM

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

15 000

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

não há; none

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

210

**PRODUTOS PRODUCTS**

9

**CEO**

Julian Mallea, BMW Motorrad Brasil

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**Alex Donatti, Diretor Geral Fábrica de Manaus; *Director Geral Manaus Plant***TELEFONE PHONE**

55 11 5186 0400

**DAFRA**

www.daframotos.com.br

**FÁBRICA PLANT**

(1) Manaus, AM

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

32 000

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

não há; none

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

148

**PRODUTOS PRODUCTS**

7

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Francisco Creso Junqueira Franco Junior

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**Victor Trisotto, Diretor Industrial e Engenharia; *Industrial and Engineering Director*  
Moisés Filho, Diretor Administrativo e Financeiro; *Administration and Finance Director***TELEFONE PHONE**55 92 3186 6800  
55 11 5054 9292**DUCATI DO BRASIL**

www.ducati.com.br

**FÁBRICA PLANT**

(1) Manaus, AM

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

2 000

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

não há; none

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

55

**PRODUTOS PRODUCTS**

8

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Daniel Paixão

**CFO**

Marcos Fracaro

**TELEFONE PHONE**

55 11 3198 9605

**HARLEY-DAVIDSON**

https://www.harley-davidson.com/br/

**FÁBRICA PLANT**

(1) Manaus, AM

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

8 000

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

não há; none

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

100

**PRODUTOS PRODUCTS**

13

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

John Klein Managing

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**Eduardo Maeda, Diretor de Operações de Manufatura; *Manufacturing Operations Director*  
Flavio Teixeira, Gerente de Marketing; *Marketing Manager*  
Leandro Goulart, Gerente de Finanças; *Finance Manager*Adriano Martins, Gerente de Operações de TI; *IT Site Operations Manager*Paula Nabholz, Business Services HR Manager; *Business Services HR Manager***TELEFONE PHONE**

55 11 3216 3900

**KAWASAKI**

www.kawasakibrasil.com.br

**FÁBRICA PLANT**

(1) Manaus, AM

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

20 000

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

não há; none

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

237

**PRODUTOS PRODUCTS**

20

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Naoki Kawaguchi

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**Michiharu Hamabe, Vice- Presidente; *Vice President*  
Akihiro Ono, Diretor Administrativo; *Administrative Director*  
Yoshiaki Imoto, Diretor de TI; *IT Director*  
Masayuki Chijiwa, Diretor de Qualidade; *Quality Director***TELEFONE PHONE**55 11 2322 2300  
0800 773 1210

## MOTO HONDA DA AMAZÔNIA

www.honda.com.br

## FÁBRICA PLANT

(1) Manaus, AM

## CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL

## YEARLY PRODUCTION CAPACITY

1 000 000

## EXPORTAÇÕES EXPORTS

Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru, Uruguai, México, Austrália e outros países da América Central e América do Norte; Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Peru, Uruguay, Mexico and Australia, and other countries in Central and North America

## FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES

7 000

## PRODUTOS PRODUCTS

28

## PRESIDENTE &amp; CEO PRESIDENT &amp; CEO

Atsushi Fujimoto

## DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Julio Koga, Vice-Presidente Industrial; Vice President Industrial  
 Marcos Bento, Diretor Executivo de Relações Institucionais; Executive Director of Institutional Relations  
 Lourival Barros, Diretor de Produção; Production Director  
 Fausto Tanigawa, Diretor de Compras; Purchasing Director  
 Marcelo Langrafe, Diretor Comercial e CRM; Commercial Director and CRM  
 Alexandre Cury, Diretor de Pós-venda, Serviços e Peças; After Sales Services and Parts Director  
 Rodrigo Sobral, Diretor de Tecnologia da Informação; TI Director  
 João Mezari, Diretor Administrativo; Administrative Director  
 Pedro Rezende, Diretor de Recursos Humanos e Administrativo; Human Resources and Administrative Director  
 Fernanda Platero, Diretora Jurídica; Legal Director

## TELEFONE PHONE

0800 055 22 21

## SUZUKI MOTOS

www.suzukimotos.com.br

## FÁBRICA PLANT

(1) Manaus, AM

## CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL

## YEARLY PRODUCTION CAPACITY

96 000

## EXPORTAÇÕES EXPORTS

não há; none

## FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES

274

## PRODUTOS PRODUCTS

7

## PRESIDENTE PRESIDENT

João Toledo

## CEO

João Augusto Toledo

## TELEFONE PHONE

0800 707 8020

## TRIUMPH MOTORCYCLES

www.triumphmotorcycles.com.br/

## FÁBRICAS PLANT

(1): Manaus, AM

## CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL

## YEARLY PRODUCTION CAPACITY

7 000

## EXPORTAÇÕES EXPORTS

não há; none

## FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES

105

## PRODUTOS PRODUCTS

20

## TELEFONE PHONE

55 11 3010 1014

## YAMAHA

www.yamaha-motor.com.br/

## FÁBRICAS PLANT

(1): Manaus, AM

## CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL

## YEARLY PRODUCTION CAPACITY

350 000

## EXPORTAÇÕES EXPORTS

12 países; countries

## FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES

3 800

## PRODUTOS PRODUCTS

18

## PRESIDENTE &amp; CEO PRESIDENT &amp; CEO

Osamu Kobayashi

## DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Minoru Sato, Diretor Executivo de Manufatura; Manufacturing Executive Director  
 Ricardo Susini, Diretor Comercial, Relações Institucionais, Marketing e Comunicação; Commercial, Institutional Relations, Marketing and Communication Director  
 Helio Ninomiya, Diretor de Marketing; Marketing Director

## TELEFONE PHONE

55 11 9 9390 0214





# CTE<sup>®</sup>: PATENTE BRASILEIRA

A INTERNI Sistemas Automotivos desenvolve uma tecnologia chamada CTE<sup>®</sup> (Compósitos Termo Estruturais), que substitui polímeros usados na confecção de peças internas de cabines de carros, ônibus, caminhões e locomotivas. Mais leve, mais barato e mais resistente.

A companhia estabeleceu-se nos anos 30, usando fibras naturais para confecção de produtos com sisal e fibras de coco. Já no final dos anos 50, redirecionou sua produção para atender ao nascimento da indústria automobilística brasileira e começou a fornecer o material interno dos bancos dos primeiros VW Fusca e Toyota Bandeirante. Já na década de 80 até meados da década seguinte, havia diversificado seu line-up e produzia revestimentos internos para teto, carpetes, tapetes e painéis de porta.

Entre os Estados de São Paulo e Minas Gerais, a empresa possui cinco plantas industriais, fornecendo para as principais montadoras do país. Produz isoladores acústicos, revestimentos de portas, tetos, revestimentos de porta-malas e caixas de roda,

além de carpetes e diversos outros componentes de acabamento interno de veículos.

A unidade da INTERNI, localizada em Betim (MG), ao lado da Stellantis, é dona de um histórico repleto de inovações tecnológicas e expansão dos negócios em uma trajetória paralela ao crescimento da própria indústria nacional.

E deu uma tacada de gênio em 2018.

Segundo Cleberson Miranda, diretor de operações, o CTE<sup>®</sup> (Compósitos Termo Estruturais) foi criado nos laboratórios de Engenharia com um propósito revolucionário: substituir os tradicionais polímeros para peças injetadas (PP/ABS), além de outros materiais como o Woodstock, PP Juta e Honeycomb, usados em diversas aplicações no interior dos automóveis (laterais de portas, peças de painel com acabamentos de tecido, vinil, carpetes, TNT ou couro, consoles etc).

Elaborado a partir de um mix de espuma e fiberglass, ele é um composto 30 a 60% mais leve, com rigidez ajustável a cada necessidade, o que lhe garante o benefício de ser mais sustentável, portanto. O produto é integralmente reciclável. Testes de tração e deformação, realizados no IPT (Instituto de Pesquisas Tecnológicas), certificam essas características técnicas superiores do CTE<sup>®</sup>.

Com ferramental mais barato para criação das peças, ele também garante “liberdade total”

ao designer, pois permite projetar ângulos agressivos em curvas e grooves. Em testes de colisões, o produto não se parte e nem cria lâminas, o que aprimora também a segurança passiva, conferida em crash tests. O produto, de acordo com os testes realizados, é mais durável, possui maior resistência térmica e acústica que o polímero e é mais resistente a arranhões, manchas e sujeiras. Isto é: a percepção de “qualidade” de acabamento do veículo também é aprimorada com o CTE®.

Não foi à toa que o estrelado Fiat Fastback e a Fiat Toro, modelos que a Stellantis deposita muitas de suas fichas nesta década, adotam o CTE® em um componente montado na tampa do porta-malas do veículo e também para as laterais de porta.

Dotada de processos com alta eficiência, tecnologia avançada e práticas sustentáveis no aspecto

ambiental, a Interni quer expandir a venda do CTE®, produto que patenteou, inclusive. O caminhão de grande porte Iveco S-Way, que foi um dos principais lançamentos da marca na Fenatran, é outro que receberá diversos componentes de CTE® no revestimento de suas cabines.

“O CTE® confirma nosso DNA de inovação e sustentabilidade, reforçando nosso compromisso ESG com um composto 100% reciclável, que reduz sensivelmente o custo de ferramental, é até 60% mais leve do que os materiais atualmente utilizados e permite revestimentos mais nobres. O CTE® está alinhado às tendências tecnológicas que serão trazidas pelos carros híbridos e elétricos, e já está sendo aplicado nos modelos atuais”, orgulha-se Carlos Munhoz, Presidente e CEO da companhia.





# Mais um ano de altas

## Yet another year going up

Fabricantes de maquinário para agricultura e construção projetam novo avanço em 2023

Manufacturers of Equipment for Agribusiness and Construction are betting on additional progress in 2023

O bom desempenho do agronegócio brasileiro e o avanço das obras de construção civil no País devem continuar a alimentar o crescimento das vendas dos fabricantes de máquinas agrícolas e de construção em 2023.

No segundo caso, estudo elaborado pela Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração, a Sobratema, aponta para mais um exercício de expansão na atividade, dando sequência ao ciclo de cinco anos de crescimento, iniciado em 2018.

A projeção é de alta de 4% sobre 2022, tomando por base pesquisa feita em outubro passado com cerca de setenta empresas do setor. A projeção de mercado em geral é de 67,8 mil unidades, somando máquinas da linha amarela, caminhões off-road e outros equipamentos para construção civil e mineração, ainda abaixo de 2011, quando chegou ao teto de 83 mil 545.

Entretanto, Mário Miranda, coordenador do estudo e consultor da Sobratema, observa que a indústria está preparada para crescimento maior. “A estimativa é crível, mas tem viés de alta. Se a demanda for muito maior é importante lembrar que a reação dos fabricantes demora entre 120 a 140 dias”, pondera.

Os principais fatores para garantir um novo resultado positivo do setor é a expectativa de crescimento da demanda nas diferentes áreas da atividade e de mais obras públicas, por meio de parceria público-privadas,

The good performance of the Brazilian agribusiness and the progress of construction works should continue to feed growth in sales of the agribusiness and construction machinery manufacturers.

In the latter case, a study put together by Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (Sobratema) points out another year of expanded activity, thus keeping up the cycle of five consecutive growth years, initiated in 2018.

Estimates are calling for a 4% growth over 2022, basis research carried out last October involving about 70 companies. The estimate for the market as a whole



Divulgação/CNIH Industrial





Divulgação/CNH Industrial

aumento da mecanização e de investimentos em áreas como mineração e agregados.

As principais preocupações do setor de máquinas rodoviárias de construção são o menor espaço de investimentos para infraestrutura no orçamento público, com possível paralisação de obras, aumento de custos, diminuição da confiança devido a conjuntura econômica incerta e a desaceleração da economia mundial, mercado mais concorrido e falta de crédito.

A linha amarela, formada basicamente por equipamentos para obras rodoviárias de grande porte, deve consolidar vendas de 41,7 mil unidades em 2023, crescimento de 4% e novo recorde, superando as 40 mil unidades de 2022, que já tinha apurado alta de 21% sobre 2019 e de 19,6% na comparação com 2013, quando o setor tinha registrado seu melhor ano, com 33 mil vendas.

O resultado foi alcançado, principalmente, pela ampliação nos setores agrícola e de mineração, maior mecanização das atividades e as concessões de infraestrutura. “A linha amarela tem surpreendido positivamente com um crescimento sólido”, reforça Miranda. Retroescavadeiras, pás carregadeiras e escavadeiras hidráulicas respondem por quase dois terços das vendas dos produtos para movimentação de terra.

Os fabricantes esperam, ainda, vender 17,4 mil caminhões off-road, alta de 2%, e entregar de outros 7,8 mil equipamentos para diferentes aplicações, avanço de 8%. Na conta também devem entrar 877 tratores pesados de pneus.

is 67.8 thousand units, adding up machines in the yellow line, off-road trucks and other equipment for construction and mining, still below 2011, when the market hit 83 thousand 545.

Mário Miranda, however, who coordinated the study and was a consultant with Sobratema, believes that the industry is prepared for higher growth. “The estimate is feasible, but it has a potential for bigger numbers. If demand was to be much higher, we should bear in mind that manufacturers need between 120 to 140 days to respond”, he remarks.

The key factors to guarantee a new positive number for the sector are the expectation of an increase in demand in the different areas and more public works

through the public-private partnerships, an increase in mechanization and more investments in areas such as mining and aggregates.

The main concerns of the machinery for the roads construction sector are the smaller room for investments in infrastructure in the public budget, with the possibility of works interruption, cost overrun, and lack of confidence due to the economic scenario and deceleration of the global economy, a more competitive marketplace and scarcity of credit.

The yellow line, formed basically by equipment for road works of large size, should consolidate sales of 41.7 thousand units in 2023, a growth rate of 4% and a new record, surpassing the 40 thousand units attained in 2022, which was already superior by 21% to 2019 and by 19.6% to 2013, when the sector reached its best year thus far, with 33 thousand units sold.

The result was reached mainly by the expansion of agribusiness and mining, a higher degree of mechanization and infrastructure contracts. “The yellow line has been a pleasant surprise with solid growth”, stresses Mr. Miranda. Backhoe loaders, wheel loaders and hydraulic excavators generate almost two-thirds of sales of earthmoving equipment.

Manufacturers hope, also, to sell 17.4 thousand off-road trucks, for an increase of 2% and ship an additional 7.8 thousand units of equipment for different uses, an increase of 8%. To top it off, 877 rubber tire heavy tractors should be shipped.

**ESTABILIZAÇÃO AGRÍCOLA**

Os últimos três anos, mesmo com os impactos da pandemia de covid-19, são considerados “excepcionais” para o setor de máquinas agrícolas, segundo define Pedro Estevão, presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas da Associação Brasileira de Máquinas, a Abimaq. Para a definição, ele aponta os crescimentos no faturamento de 42% em 2020, de 17% no ano seguinte e mais 5% em 2022.

“Acumulamos recordes de vendas no período, mesmo enfrentando falta de insumos”, assinala, destacando que os índices se referem ao faturamento real, já excluía a inflação de cada ano.

Para 2023 o dirigente alerta para um desafio maior. A preocupação é com o comportamento do mercado no primeiro semestre em razão das incertezas em torno das medidas econômicas do novo governo e pela sinalização de problemas com juros, pela escassez de recursos públicos em programas como Moderfrota e Pronaf que subsidiavam financiamentos de maquinário agrícola.

“Os juros eram razoáveis, de 12% e 6%, respectivamente. Sem eles, restam as taxas de mercado”, observa Estevão. Ele acredita em mudanças a partir do anúncio do Plano Safra, em julho. Em razão do cenário, a expectativa é que o mercado se mantenha estável ou apresente leve queda sobre 2022.

Com esta projeção o setor ainda terá capacidade instalada para fazer frente à demanda. De acordo com o presidente da câmara setorial, as empresas estão operando muito próximo do limite, tendo incorporado novos turnos de produção para atender o mercado aquecido.

Nos últimos três anos o setor ampliou de 84 mil para 120 mil o número de empregos e investiu valores elevados em automatização. “Se o comportamento do mercado não for este que estimamos e seguir a tendência de anos passados, haverá dificuldade para atender”, reconhece.

Em relação às exportações Estevão acredita em alta nos negócios, inclusive como forma de equacionar pedidos não atendidos nos últimos anos em função da alta demanda doméstica. “Já em 2022 o mercado foi mais comprador e tende a permanecer assim”, assinala. Mercados tradicionais, como Argentina e Paraguai, tiveram problemas em razão do clima, mas outros devem apresentar forte reação. ●

**AGRICULTURAL STABILIZATION**

The last three years, even with the impact of the Covid-19 pandemic, are termed “excellent” for the agricultural machinery sector, as defined by Pedro Estevão, president of Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas da Associação Brasileira de Máquinas, Abimaq. To back it up, he points out the 42% growth in billings in 2020, 17% the following year, and an additional 5% in 2022.

“We have registered record sales on a sequence, even though we were struggling with lack of inputs”, stressing that the increases are calculated in real terms, taking into account the inflation for each year.

For 2023, he sees a bigger challenge. The reason for concern is with the likely performance in the market for the first quarter of the year, given doubts concerning the actions the new government will take and concerns about interest rates, the scarcity of resources for programs such as Moderfrota and Pronaf which subsidize financing for agricultural equipment.

“The interest rates were reasonable, at 12% and 6%. Without them, we may have to face the rates available in the market”, remarks Mr. Estevão. He believes in changes once the Plano Safra is announced, in July. On account of this scenario, it is expected that the market will be flat, or even show a little decline in 2022.

With this projection, the sector will still have installed capacity to serve the demand. According to the president of the sector chamber, manufacturers in general are operating very close to the limit, having put in place new shifts in the factories to serve a favorable market.

In the last three years, the sector increased from 84 thousand to 120 thousand the number of positions and invested sizeable funds in automation. “If the market does not perform as expected, and maintains the trend of the last couple of years, there will be problems in serving all orders”, he admits.

Concerning exports, Mr. Estevão believes an increase is in the cards, trying to serve external markets so as to offset requests that could not be served in the last couple of years on account of the very high domestic demand. “Already in 2022 the market was more of a buyer’s market, and it will continue so”, he remarks. Traditional markets, such as Argentina and Paraguay, had problems on account of climate, but others should present a strong reaction. ●



Respeite as leis de trânsito.

Próxima parada...



2023

E a Caio estará lá,  
antecipando tendências,  
trazendo soluções e  
contribuindo para a  
mobilidade inteligente.

Vá melhor, vá de Caio!



SIGAM NOSSAS  
REDES SOCIAIS





**AGCO**

www.agco.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**

**Brasil:** Canoas (tratores), Santa Rosa (colheitadeiras) e Ibirubá (plantadeiras), RS; e Mogi das Cruzes (tratores, motores, pulverizadores, geradores e laboratório de controle de emissões), SP; **Brazil:** Canoas (tractors), Santa Rosa (harvesters), Ibirubá (planters), RS and Mogi das Cruzes (tractors, engines, sprayers, power generators and emission control laboratory), SP

**Argentina:** General Rodriguez, Buenos Aires (tratores, colheitadeiras e motores); **Argentina:** General Rodriguez, Buenos Aires (tractors, harvesters and engines)

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

África, América Central, Argentina, Chile, Bolívia, Estados Unidos, Venezuela, Paraguai e Oriente Médio; **Africa, Central America, Argentina, Chile, Bolivia, United States, Venezuela, Paraguay and the Middle East**

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

4 700 na América do Sul; 4 700 in South America

**PRODUTOS PRODUCTS**

tratores, colheitadeiras, pulverizadores, geradores, motores e implementos. Na divisão Grãos e Proteína, silos armazenadores, secadoretratores, harvesters, sprayers, generators, engines and implements. Gerente Geral AGCO & Vice-Presidente Massey Ferguson América do Sul General manager AGCO & Vice-President Massey Ferguson South America  
Rodrigo Junqueira

**AGRALE**

www.agrale.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**

(5): Caxias do Sul, RS (3), São Mateus, ES (1), Mercedes, Buenos Aires, Argentina (1)

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL**

**YEARLY PRODUCTION CAPACITY**  
4 800 tratores, 19 200 motores, 4 800 tractors, 19 200 engines

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Argentina, Aruba, Austrália, Bolívia, Canadá, Chile, Colômbia, Equador, Gana, Guiana, Guiana Francesa, Paraguai, Peru, Suriname, Uruguai, Cuba, Guatemala, África do Sul, Angola, Moçambique, Namíbia, Nigéria, Zimbábue, Emirados Árabes Unidos e Kuwait; **Argentina, Aruba, Australia, Bolivia, Canada, Chile, Colombia, Ecuador, Ghana, Guyana, French Guiana, Paraguay, Peru, Surinam, Uruguay, Cuba, Guatemala, South Africa, Angola, Mozambique, Namibia, Nigeria, Zimbabwe, United Arab Emirates and Kuwait**

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

911

**PRODUTOS PRODUCTS**

tratores, motores e grupos geradores; tractors engines and generator sets

**PRESIDENTE PRESIDENT**

Hugo Zattera

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Rogério Vacari, Diretor Executivo; **Executive Director**  
Mário Tadeu Pezzi, Diretor Administrativo e Financeiro; **Administrative and Financial Director**  
Edson Ares Sixto Martins, Diretor de Vendas; **Sales Director**  
Ércio Lutkemeyer, Diretor Industrial; **Industrial Director**  
Cleiton Moraes Galindo, Diretor de Suprimentos; **Supplies Director**

**TELEFONE PHONE**

55 54 3238 8000

**CATERPILLAR**

www.caterpillar.com/pt

**FÁBRICAS PLANTS**

(4): Piracicaba, SP; Campo Largo, Curitiba, PR; Sete Lagoas, MG

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL**

**YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

não informada; not available

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

120 países; 120 countries

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

5 500

**PRODUTOS PRODUCTS**

tratores de esteiras, motoniveladoras, carregadeiras de rodas, escavadeiras hidráulicas e florestais, miniescavadeiras, minicarregadeiras, retroescavadeiras, compactadores vibratórios e pneumáticos, grupos geradores e locomotivas diesel-elétricas; **Crawler tractors, motor graders, wheel loaders, hydraulic and forest excavators, small excavators, skid steers, backhoe loaders, hydraulic landfill compactors, electric generators and diesel-electric locomotives**

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Odair Renosto

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Andrea Park, Diretora de Assuntos Corporativos e Governamentais; **Corporate and Government Affairs Director**  
Alexandre Gonçalves, Diretor da Cadeia de Suprimentos; **Supply Chain Director**  
Paulo Della Muta, Diretor de Engenharia de Manufatura, Estratégia e Planejamento Avançado; **Manufacturing Engineering, Strategy and Advanced Planning Director**  
Mario Prieto, Diretor Unidade Campo Largo; **Campo Largo Unit Director**  
Gerson Pereira dos Santos, Diretor Jurídico; **Legal Director**  
Filip Marek, Diretor Financeiro; **Financial Director**

**TELEFONE PHONE**

55 19 2106 210

**CNH INDUSTRIAL**

www.cnhindustrial.com

**CASE IH****PRODUTOS PRODUCTS**

tratores, colhedoras de cana e de café, colheitadeiras de grãos, plantadeiras, pulverizadores, implementos e soluções em agricultura digital; tractors, sugarcane and coffee harvesters, grain harvesters, planters, sprayers, implements and solutions for digital agribusinesses.

**CASE CONSTRUCTION EQUIPMENT****PRODUTOS PRODUCTS**

escavadeiras, minicarregadeiras, motoniveladoras, pás carregadeiras, retroescavadeiras, tratores de esteira e rolo compactador; Excavators, skid steel loaders, motor graders, wheel loaders, backhoe loaders and dozers.

**NEW HOLLAND AGRICULTURE****PRODUTOS PRODUCTS**

tratores, colheitadeiras, pulverizadores, plantadeiras, feno e forragem, e equipamentos específicos para biomassa, silvicultura e agricultura de precisão; tractors, harvesters, sprayers, planters, hay and fodder, and special equipments for biomass, forestry and precision agriculture.

**NEW HOLLAND CONSTRUCTION****PRODUTOS PRODUCTS**

escavadeiras hidráulicas, minicarregadeiras, motoniveladoras, pás carregadeiras, retroescavadeiras, tratores de esteira e miniescavadeiras; hydraulic excavators, skid steer loaders, motorgraders, wheel loaders, backhoe loaders, crawler tractors and compact excavators.

**BANCO CNH INDUSTRIAL CNH INDUSTRIAL BANK**

Financiamentos de máquinas agrícolas e de construção, linhas de créditos especiais e soluções em seguros; Financing of agriculture and construction equipment, special credit lines and solutions in insurance.

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

não divulgada; not available

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Argentina, Paraguai, Uruguai, Cuba, Austrália, Chile, Equador, Colômbia, Peru, Bolívia, Angola, México, Estados Unidos, África do Sul, Sudão, Tanzânia, Índia, China, Mauritius, Ilhas Reunion, Tailândia, Moçambique, Ucrânia e outros; Argentina, Paraguay, Uruguay, Cuba, Australia, Chile, Ecuador, Colombia, Peru, Bolivia, Angola, Mexico, United States, South Africa, Sudan, Tanzania, India, China, Mauritius, Reunion Islands, Thailand, Mozambique, Ukraine and others.

**FUNÇÃOÁRIOS EMPLOYEES**

8 300 na América Latina; 8 300 in Latin America

**PRESIDENTE PRESIDENT**

Rafael Miotto, América Latina; Latin America

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Auri Orlando, Diretor de Suporte ao Cliente e Concessionário América Latina; Client Support Director, and Concession Holder Latin America

Alexandre Bernardes, Diretor de Relações Institucionais América Latina; Institutional Relations Director Latin America

Bianca Belotti, Diretora Jurídico e Compliance América Latina; Legal and Compliance Director Latin America

Carlos França, Líder da marca Case Construction Equipment para a América Latina; Brand Leader CASE Construction Equipment for Latin America

Christian Gonzalez, Vice-Presidente da Case IH para a América Latina; Vice President of Case IH for Latin America

Claudio Brizon, Diretor de Compras América Latina; Purchasing Director Latin America

Danielle Silvestre, Diretora de Qualidade América Latina; Quality Director Latin America

Darlene Raftopulos, VP de Recursos Humanos América Latina; Human Resources VP Latin America

Eduardo Domingues, Diretor de Manufatura América Latina; Manufacturing Director Latin America

Eduardo Luis Kerbauy, Líder da marca New Holland Agriculture para a América Latina; Brand Leader New Holland Agriculture for Latin America

Fernando Gaya, Diretor de Parts Commercial & Operations América Latina; Parts Commercial & Operations Director Latin America

Gabriela Lobo, Diretora de Comunicação Corporativa para a América Latina; Corporate Communications Director for Latin America

Gregory Riordan, Diretor de Tecnologias Digitais América Latina; Digital Technologies Director Latin America

Heberson Góes, CFO da CNH Industrial e presidente do Banco CNH Industrial Capital para a América Latina; CFO of CNH Industrial and President of Banco CNH Industrial Capital for Latin America

Paula Araújo, Líder da marca New Holland Construction para a América Latina; Brand Leader New Holland Construction for Latin America

Roque Reis, Diretor do Segmento de Construção da CNH Industrial para América Latina; Construction Segment Director of CNH Industrial for Latin America

Thiago Wrubleski, Diretor de Planejamento e Serviços Comerciais da CNH Industrial para a América Latina; Planning and Commercial Services of CNH Industrial for Latin America

Yara Carvalho, Diretora de Tecnologia da Informação da CNH Industrial para a América Latina; IT Director of CNH Industrial for Latin America

**JOHN DEERE BRASIL**

www.johndeere.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**

(8): Horizontina, Montenegro, Canoas (PLA by John Deere),  
Porto Alegre (Ciber/Wirtgen Group), RS; Indaiatuba, SP;  
Catalão, GO

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

não divulgado not available

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

não divulgado; not available

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

8 000

**PRODUTOS PRODUCTS**

tratores, pulverizadores, plantadeiras, plantadeiras florestais,  
colheitadeiras de grãos, colhedoras de cana e de algodão,  
retroescavadeiras, pás-carregadeiras, motoniveladoras,  
tratores de esteiras e escavadeiras; tractors, sprayers,  
seeders, forest seeders, grain harvesters, sugar cane and  
cotton harvesters, backhoe loaders, wheel loaders, motor  
graders, crawler tractors and excavators

**PRESIDENTE PRESIDENT**

Antonio Carrere

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Adilson Butzke, Diretor de Vendas, Divisão Construção  
para Brasil e América Latina; Sales Director, Construction  
Division, Latin America and Brazil  
Alex Ferreira, Diretor de Crédito do Banco John Deere;  
Credit Director of Bank John Deere  
Alfredo Miguel Neto, Diretor de Assuntos Corporativos para  
América Latina; Corporate Affairs Director, Latin America  
Daniel Leibfried, Diretor de Inovação América Latina;  
Inovation Director, Latin America  
Fabiola Alves, Diretora Financeira do Banco John Deere;  
Finance Director for Banco John Deere  
Gastón Trajtenberg, Diretor de Vendas Hispano América;  
Sales Director, Latin America  
João Pontes, Diretor de Pós-vendas e Suporte ao Cliente,  
América Latina; After-market & Customer Support Director,  
Latin America  
Jorge Sivina, Diretor Regional do Banco John Deere para  
América Latina; Region Director of Bank John Deere for  
Latin America  
Marcelo Lopes, Diretor de Vendas Brasil; Sales Director,  
Brazil  
Mauricio Camargo, Diretor Jurídico para a América do Sul;  
Legal Director for South America  
Rodrigo Bonato, Diretor de Marketing América Latina;  
Marketing Director for Latin America  
Valério Wagner, Diretor Financeiro da John Deere para a  
América do Sul; Finance Director of John Deere for South  
America



# MOTORES CUMMINS

## CONFIANÇA E ROBUSTEZ QUE TE LEVAM MAIS LONGE!

Oferecemos tecnologias cada vez mais limpas, como a plataforma de motores Euro VI, que conta com novos sistemas de pós-tratamento, mais leves e eficientes.

Impulsionamos a inovação para alternativas em diesel, gás natural, eletrificação, células de combustível e combustíveis alternativos.

Nossa experiência e liderança técnica nos permitem fornecer aos nossos clientes a solução certa para cada aplicação, garantindo sucesso por meio de produtos inovadores e confiáveis.

Nossas tecnologias nos levam Destino ao Zero, onde buscamos reduzir o impacto de gases de efeito estufa e melhorar a qualidade do ar através de nossos produtos, tão bons para o negócio quanto para o meio ambiente.

**PARA UM  
MUNDO QUE  
NÃO PARA**





**KOMATSU**

[www.komatsu.com.br/](http://www.komatsu.com.br/)

<https://www.komatsushowroom.com.br/>

**FÁBRICAS PLANTS**

(3): Arujá, Suzano, SP; Pinhais, PR

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

não divulgado; not available

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Estados Unidos, Europa, América Latina, África e Austrália;  
EUA, Europe, Latin America, Africa and Australia

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

4 700

**CONSTRUÇÃO SURFACE MINING****PRINCIPAIS PRODUTOS MAIN PRODUCTS**

trator de esteiras, escavadeira hidráulica, carregadeira de rodas, caminhão rígido, caminhão articulado e motoniveladora; bulldozer, hydraulic excavator, wheel loader, dump truck, articulated dump truck and motor grader

**MINERAÇÃO DE SUPERFÍCIE SURFACE MINING****PRINCIPAIS PRODUTOS MAIN PRODUCTS**

trator de esteiras, escavadeira hidráulica, caminhão rígido, carregadeira de rodas, escavadeira elétrica a cabo, dragline, perfuratriz e sistema de gerenciamento de frota de minas; bulldozer, hydraulic excavator, dump truck, wheel loader, electric rope shovel, dragline, blasthole drill and mine fleet management system

**MINERAÇÃO SUBTERRÂNEA UNDERGROUND MINING****PRINCIPAIS PRODUTOS MAIN PRODUCTS**

minerador contínuo, cortador longwall, carregadeira híbrida de perfil baixo, estabilizador de teto e perfuratriz hidráulica jumbo; continuous miner, shearer, load haul dump machine, roof support and hydraulic jumbo drill

**SEGMENTO DE UTILITY UTILITY SEGMENT****PRINCIPAIS EQUIPAMENTOS MAIN EQUIPMENT**

miniescavadeira, minicarregadeira, retroescavadeira, empilhadeira à combustão e elétrica; midi excavator, midi wheel loader, backhoe loader, forklift truck (internal combustion) and electric forklift truck.

**SEGMENTO FLORESTAL FOREST SEGMENT****PRINCIPAIS PRODUTOS MAIN PRODUCTS**

harvester, cabeçote florestal, encaminhador (forwarder), feller-buncher (máquinas específicas para silvicultura à base de equipamentos de construção), subsolador e plantador; harvester, harvester head, forwarder, feller-buncher (specific forestry machines based on construction equipment), subsoiling machine and planting machine

**PEÇAS E IMPLEMENTOS PARTS AND IMPLEMENTS****PRINCIPAIS PRODUTOS MAIN PRODUCTS**

caçamba, dentes, material rodante, implementos, rompedores hidráulicos, itens de reposição periódicas como óleo, mangueiras, filtros e peças e componentes remanufaturados; bucket, teeth, undercarriage, attachments, hydraulic breakers periodic replacement parts such as oil, hoses, and filters and parts, and remanufactured components.

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Daiju Funatsu

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Jeferson Olivete Biaggi, Diretor Industrial; Industrial Director  
Luciano Rocha, Vice-Presidente Executivo da Divisão de Equipamentos de Construção; Executive Vice President, Construction Division  
Sonia Fanhani, Vice-Presidente de Finanças; Vice President of Finance  
Guilherme Santos, Vice-Presidente Executivo da Divisão de Mineração; Executive Vice President, Mining Division  
Eduardo Sperandio Nicznesto, Diretor-Presidente da Komatsu Forest Brasil; President Komatsu Forest Brasil  
Paulo Alves, Diretor-Gerente do Banco Komatsu do Brasil; Managing Director Komatsu Bank

**TELEFONE PHONE**

0800 710 0080

**STARA**

stara.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**

(4): Não-Me-Toque, Carazinho, Santa Rosa (RS), Argentina

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

mais de 35 países; over 35 countries

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

4 174

**PRODUTOS PRODUCTS**

plantadeiras, semeadoras, distribuidores, pulverizadores, escarificadores, subsoladores, carretas agrícolas, plataforma colhedora de milho, plainas agrícolas, niveladores de solo e tecnologias da agricultura de precisão; planters, seeders, distributors, sprayers, scarifiers, subsoilers, agricultural carts, platforms to harvest corn, field planers, soil levelers and precision agribusiness technologies

**PRESIDENTE PRESIDENT**

Átila Stapelbroek Trennepohl

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Gilson Lari Trennepohl, Presidente do Conselho Administrativo; *President of the Executive Board*  
 Susana Stapelbroek Trennepohl, Vice-Presidente Executiva; *Executive Vice President*  
 Fábio Bocasanta, Diretor Administrativo Financeiro; *Administrative Financial Director*  
 Ricardo Dias, Diretor de Relações com Investidores; *Investor Relations Director*  
 Cristiano Paim Buss, Diretor de Engenharia de Produto/TI; *Product Engineering/IT Director*  
 Lucas Arend, Diretor de Manufatura; *Manufacturing Director*  
 Márcio Fülber, Diretor Comercial; *Commercial Director*

**TELEFONE PHONE**

55 54 3332 2800

**VOLVO**

www.volvo.com.br

**FÁBRICA PLANTS**

(2): Curitiba, PR, Pederneiras, SP

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

não divulgada; not available

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

América Latina (caminhões, ônibus e equipamentos de construção), África (ônibus) e América do Norte, Europa, Oriente Médio e Oceania (equipamentos de construção); *Latin America (trucks, buses and construction equipment), Africa (buses) and North America, Europe, Middle East and Oceania (construction equipment)*

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

4 800

**PRODUTOS PRODUCTS**

caminhões, chassis de ônibus, equipamentos de construção e motores; *trucks, bus chassis, construction equipment and engines*

**PRESIDENTE PRESIDENT**

Wilson Lirmann

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Luiz Marcelo Daniel, Presidente Volvo CE Latin America; *Presidente of Volvo CE Latin America*  
 Carlos Ribeiro, Presidente Volvo Financial Services América do Sul; *President of Volvo Financial Services South America*  
 Gabriel Barsalini, Vice-Presidente Volvo Penta América do Sul; *Vice President of Volvo Penta South America*  
 Alessandra Vago, Vice-Presidente de RH; *Vice President of HR*  
 Wladimir Garcia, Vice-Presidente de Operações Industriais (equipamentos de construção); *Vice President of Industrial Operations (construction equipment)*  
 Denis Holzmann, Vice-Presidente de Engenharia; *Vice President of Engineering*  
 Andreia Pinto, Vice-Presidente de Compras; *Vice President of Purchasing*  
 Alfredo Santana, Diretor Jurídico; *Legal Director*

**TELEFONE PHONE**

55 41 3317 8111



# Carretas e carrocerias em estabilidade na alta

## Trailers and bodies stabilize at a high level

Indústria de implementos rodoviários prevê possível repetição, em 2023, dos números de 2022  
Road equipment industry foresees a possible repeat, in 2023, of the numbers attained in 2022



Após quatro anos consecutivos de crescimento, passando de 60,5 mil vendas em 2018 para 162,7 mil em 2021, o mercado nacional de implementos rodoviários registrou queda de 4,9% em 2022, para 154,7 mil, e deve manter volumes equilibrados neste patamar em 2023. A expectativa da Anfir, que reúne os fabricantes do setor, é que sejam entregues de 155 mil a 160 mil equipamentos, somando carretas rebocadas e carrocerias de carga sobre chassis.

After four consecutive years of growth, going from 60.5 thousand units sold in 2018 to 162.7 thousand in 2021, the domestic market for road equipment recorded a decrease of 4.9% in 2022, to 154.7 thousand, and should maintain this level in 2023. The forecast put forth by Anfir, which brings together manufacturers in the industry, is that 155 thousand to 160 thousand units will be shipped, combining trailers and cargo bodies over chassis.

"Seria muito bom repetir o resultado de 2022, considerando a estimativa de queda de 10% na produção de caminhões", externa o presidente da Anfir, José Carlos Sprícigo. O recuo é esperado em razão do aumento de preços como decorrência da adoção da motorização Euro 6, para atender à nova fase do programa brasileiro de redução de emissões para veículos pesados, o Proconve P8.

A expectativa de manutenção de números em alta também se deve ao movimento dos clientes em adiar as compras, no mês de outubro, para aguardar a chegada das novidades da Fenatran, realizada no início de novembro. "É possível que as compras adiadas se concretizem ao longo de 2023", acredita o dirigente.

A repetição do resultado de 2022 em 2023 está fortemente vinculada aos resultados recordes do setor na Fenatran, que gerou expectativa de vendas na ordem de R\$ 3,5 bilhões no mercado interno, substancial elevação de 34% sobre os R\$ 2,6 bilhões faturados em 2019, na edição anterior do evento.

"A feira superou em muito a expectativa que a indústria tinha. O interesse do público em conhecer as novidades do setor foi imenso e a isso se somou a demanda dos empresários do transporte rodoviário de cargas por produtos mais modernos e eficientes oferecidos pelas empresas", sustenta Sprícigo, projetando negócios suficientes para fechar a carteira de pedidos do primeiro trimestre deste ano.

"A modernização da frota de caminhões será outro ingrediente positivo no segmento de implementos rodoviários", acrescentou o vice-presidente da Anfir, Wilson Ferri.

As projeções do setor também consideram a continuidade do desempenho positivo do agronegócio, responsável por 70% do faturamento da indústria. "A safra esperada é de 320 milhões de toneladas de grãos, em torno de 48 milhões de toneladas a mais da registrada em 2022", aponta o dirigente.

Outra contribuição deve vir do crescimento do consumo interno, gerando aumento de necessidade de fretes urbanos. Esta possibilidade já se tornou mais concreta, em 2022, com o recuo inferior a 1% no segmento de carrocerias sobre chassi, produto que tem a distribuição urbana como uma de suas principais aplicações.

Sprícigo ainda comenta que a queda de 8,5%, até novembro, no segmento de veículos rebocados não significa, necessariamente, redução de negócios, mas con-

"It would be satisfactory to repeat 2022 volume, considering the estimate that truck production will fall by 10%", says president of Anfir, Mr. José Carlos Sprícigo. That reduction is called for as a result of price increases, which will be brought about by adopting the Euro 6 motors, which will take place to adapt local production to the emission reduction of heavy trucks program, the Proconve P8.

Another reason for the prediction that these numbers will be attained is the attitude by buyers to postpone purchases in October, as prospective buyers will be watching new opportunities during Fenatran, which takes place in early November. "It is possible that these potential purchases that were postponed will take place along 2023", believes the executive.

Repeating in 2023 the numbers attained in 2022 is strongly tied to the record-breaking results attained with Fenatran, which generated expectations of sales in the neighborhood of R\$ 3.5 billion in the internal market, a substantial increase of 34% over the 2.6 billion that were sold in 2019, the precious edition on the event.

"This show significantly exceeded the forecast the industry had. The interest of the public in getting acquainted with the innovations in the market was immense and to this we should add the demand of businessmen in the road transport business for more modern, more efficient products offered by the companies", says Mr. Sprícigo, who foresees enough business to complete his order backlog for the first quarter of the year.

"The modernization of the truck fleet will be another positive ingredient in the road equipment segment", adds the VP of Anfir, Mr. Wilson Ferri.

Estimates from the sector also consider the achievement of positive performance of the agribusiness, which represents 70% of the total industry. "The expected harvest is 320 million tons of grain, about 48 million over 2022 levels", stresses the executive.

Another contribution should come from growth in the internal market, generating an increase in the need for internal freight. This possibility is already more visible, in 2022, with a reduction in sales lower than 1% in the segment of bodies over chassis, which is a product aimed mainly at urban markets.

Mr. Sprícigo also considers that the sales slump of

seqüência de mudança na configuração. Desde 2022 o setor oferece a possibilidade de inserir o quarto eixo em carretas, o que absorveu parte das vendas que seriam para o bitrem. “Vamos ter um cenário mais claro desta alteração a partir de 2023”, observa.

### ESTRATÉGIAS PARA EXPORTAR

Também é aguardado em 2023 o avanço das exportações de implementos, que têm oscilado muito nos últimos anos. Durante a Fenatran o setor realizou uma série de rodadas de negócios, organizadas pela Anfir em parceria com o programa MoveBrazil, que geraram vendas na ordem de US\$ 18 milhões. Na comparação com a feira de 2019, quando os negócios somaram US\$ 6,5 milhões, a alta é de quase 200%.

Os encontros reuniram 25 importadores de dez países com 75 fabricantes de implementos. Participaram clientes de Angola, Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, Panamá, Peru e Uruguai.

Outro movimento para o fortalecimento do mercado externo foi a participação de associados da Anfir no IAA Transportation 2022, o salão de veículos comerciais de Hannover, Alemanha, de onde devem ser gerados mais de US\$ 12 milhões em negócios. Em outro evento, em Lima, no Peru, a projeção é de faturar mais US\$ 8,6 milhões. “O resultado mostra o interesse do mundo no produto brasileiro e que temos espaço a ser conquistado no comércio internacional”, indica Sprícigo.

No ano passado o setor somou 4,9 mil embarques para o exterior, alta de 7,4% sobre 2021, que teve salto de 100% sobre 2020, alcançando mais de 5 mil unidades. Nos dois exercícios anteriores os volumes ficaram em 2,7 mil e 2,5 mil unidades, respectivamente, em queda de 50% sobre 2018. ●

8.5% up to November in the segment of trailers does not necessarily mean a reduction in business, but could rather be a consequence of configuration. Since 2022, the sector offers the possibility of inserting a fourth axle in trailers, which probably ate into sales that would otherwise go to the Bitrem. “We will have a clearer scenario of this modification from 2023 on”, he remarks.

### STRATEGIES TO EXPORT

It is also expected for 2023 that the export of road equipment will perform satisfactorily. In the last couple of years there has been a series of ups and down in the volume sold. During Fenatran the sector held a series of business meetings, organized by Anfir in association with the program MoveBrazil, which generated sales in the order of US\$ 18 million. In comparison to the event of 2019, when business closed amounted to US\$ 6.5 million, the increase is almost 200%.

The meetings brought 25 importers of 10 countries with 75 manufacturers of road equipment. We had clients from Angola, Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Panama, Peru and Uruguay.

Another movement for the strengthening of the internal market was the participation of Anfir associates in the IAA Transportation 2022, the show for commercial vehicles in Hannover, Germany, where it is expected that US\$ 12 million will be generated. In yet another event, in Lima Peru, projections call for a business volume of US\$ 8.6 million. “The result shows the world is interest in Brazilian products and we have a space to conquer in the international commerce”, Mr. Sprícigo says.

Last year the sector totaled 4.9 thousand units shipped to other markets, growth of 7.4% over 2021. Then again, 2021 had an increase of 100% over 2020, reaching in excess of 5 thousand units. In the two years before that the volumes were 2.7 thousand and 2.5 thousand units, a reduction of 50% over the volume of 2018. ●





## POWERING PROGRESS TOGETHER

### Marelli Automotive Lighting

Tecnologia de iluminação e sensores de detecção perfeitamente integrados que suportam todos os níveis de direção autônoma sem comprometer o estilo do veículo.

A visão tecnológica da Marelli é de ser a **escolha da Montadora para Sistemas** em âmbito Global. Aproveitando da **nossa experiência** e contando com um forte **ecossistema de parceiros**, criamos valor real para nossos clientes, fornecendo soluções **totalmente integradas** de iluminação, sensoriamento, eletrônica, interiores e também eletrificação para os veículos de hoje e de amanhã.

MARELLI.COM



**AL-KO BRASIL**

11 2305 1053  
[www.alko-tech.com.br](http://www.alko-tech.com.br)  
 Arndt Budweg

**ARAÇÁ IMPLEMENTOS**

67 3316 1300  
 67 3327 0024  
[www.aracaimplementos.com.br](http://www.aracaimplementos.com.br)  
 Fabiano Augusto Monteiro

**AXION**

19 3935 3352  
[www.axionlift.com](http://www.axionlift.com)  
 Alison Pacheco

**BASCO**

11 2303 4191  
[www.basco.com.br](http://www.basco.com.br)  
 Vanderli Dias De Melo

**BELTZ**

47 9 9755 7557  
[www.beltz.com.br](http://www.beltz.com.br)  
 Fabricio Mendes Beltrame

**BERTOLINI**

92 2125 1084  
[www.bal.ind.br](http://www.bal.ind.br)  
 André Kaiser

**BIASI TANQUES**

49 3648 0196  
[www.biasitanques.com.br](http://www.biasitanques.com.br)  
 Cleverson Biasi

**BMB MODE CENTER**

24 3360 9912  
[www.modecenter.com.br](http://www.modecenter.com.br)  
 Alessandra Teixeira

**BONALDO & BONALDO**

45 3278 5453  
[www.carroceriasbonaldo.com.br](http://www.carroceriasbonaldo.com.br)  
 Diego Bonaldo

**BUSA**

16 3831 8500  
 16 3831 3003  
[www.busa.com.br](http://www.busa.com.br)  
 Deize Mara Fonini

**BXR INDÚSTRIA  
COMÉRCIO E SERVIÇOS**

81 3271 3066  
 81 3452 1592  
[www.bxr.com.br](http://www.bxr.com.br)  
 Vinicius Arno Uhlmann

**CARROCERIAS ARG**

47 2106 7600  
 47 3370 7103  
[www.argi.com.br](http://www.argi.com.br)  
 Richard Peter

**CARROCERIAS BUORO**

11 2421 5811  
 11 2421 6100  
[www.carroceriasbuoro.com.br](http://www.carroceriasbuoro.com.br)  
 Jean Carlos

**CARROCERIAS HERINGER**

33 3277 1820  
[www.carroceriasheringer.com.br](http://www.carroceriasheringer.com.br)  
 Sandro Faria Heringer

**CARROCERIAS LINSHALM**

47 3312 4500  
[www.linshalm.com.br](http://www.linshalm.com.br)  
 Unirio Nestor Dalpiaz

**CARROCERIAS SÃO PEDRO**

32 3696 4444  
 32 3722 5597  
[www.saopedro.ind.br](http://www.saopedro.ind.br)  
 Roberto Braz

**CARROPEL**

85 3497 3200  
[www.carropel.com.br](http://www.carropel.com.br)  
 Daniel Oliveira de Lima

**CIBER**

51 3364 9200  
 51 3364 9222  
[www.ciber.com.br](http://www.ciber.com.br)  
 Georgia Forneck

**CIMEL**

62 3221 8300  
 62 3289 8331  
[www.cimasp.com.br](http://www.cimasp.com.br)  
 Michel Henrique Thó

**COLON**

82 3216 4858  
[www.colon.com.br](http://www.colon.com.br)  
 Normando Claudino

**COPAC**

62 9 8269 0002  
[www.copac.ind.br](http://www.copac.ind.br)  
 Alessandra Araújo

**DAMBROZ**

54 3218 4300  
[www.dambroz.com.br](http://www.dambroz.com.br)  
 Gines Manéa

**DHOLLANDIA**

19 3838 8180  
[www.dhollandia.com.br](http://www.dhollandia.com.br)  
 Cicero Silva

**EDARP IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS**

11 2481 9025  
[www.edarp.com.br](http://www.edarp.com.br)  
 Edilson Pancheri

**EGSA**

19 3797 5600  
[www.egsa.com.br](http://www.egsa.com.br)  
 Adolfo Luis Vicentim

**FACCHINI**

11 2714 9804  
[www.facchini.com.br](http://www.facchini.com.br)  
 Jose Vidoti

**FIBRASIL**

11 3488 9900  
11 3488 9943  
www.fibrasilcarrocerias.com.br  
Rosmari Ghellery

**FIX**

11 3318 3199  
11 6412 9270  
www.fiximplementos.com.br  
Valter Baldaia

**FROTA BRASIL**

44 3245 1074  
www.frotabrasil.ind.br  
Adão Soares

**GALEGO**

17 3426 1000  
17 3422 2166  
www.galego.com.br  
Carlos Cortez

**GASCOM**

16 2105 3622  
16 2105 3623  
www.gascom.com.br  
Lais Santos

**GERMANI**

44 3229 2021  
www.germani.ind.br  
Guilherme Novakowski

**GRIMALDI**

19 3896 9400  
www.grimaldi.com.br  
Eduardo Lozano

**GOTTI**

41 3666 6474  
www.gotti.com.br  
Max Alexandre Américo

**HC HORNBURG**

47 3274 1200  
47 3274 1201  
www.hchornburg.com.br  
Betina Borchardt

**HIAB BRASIL**

51 3662 7700  
www.argosguindastes.com.br  
Sandro Pereira | Norman Melgar

**HYVA**

54 3209 3400  
54 3209 3401  
www.hyva.com.br  
Rogério Luis de Antoni

**IBIPORÃ**

43 3178 5000  
43 3258 2505  
www.furgaoibipora.com.br  
David William

**IMAVI**

19 3802 8500  
www.imavi.com  
Evandro Olinda

**IMPACTO**

14 3623 9444  
www.impactobrasil.com.br  
Marco Aurelio Bachiega

**IMPLEMENTOS SÃO PAULO**

84 3318 5657  
www.implementossaopaulo.com.br  
Fabio Fontes de Oliveira

**ITS INTERNATIONAL TANK SOLUTION**

11 5555 3707  
www.itstanques.com.br  
Felipe Baptista Biselli

**JOINVILLE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS**

47 3464 1133  
www.furgoesjoinville.com.br  
Julio Cesar Skowasch

**KROVILLE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS**

47 3463 0124  
47 3463 1393  
www.kroville.com.br  
Lucio C. Deschamps

**LABOR**

11 3382 1950  
11 2412 2949  
www.laborequipamentos.com.br  
Heberon Cosso

**LDA TANQUES**

19 3922 5030  
19 3922 4394  
www.ldatanques.com.br  
Guilherme Ribeiro

**LIBRELATO**

48 3467 2200  
48 3467 2239  
www.librelato.com  
José Carlos Spricigo

**LÍDER**

32 3729 3555  
32 3729 3552  
www.lidersa.com.br  
Alcione Cella

**LIEBHERR BRASIL**

12 2131 4200  
12 3128 4243  
www.liebherr.com.br  
Gian Romano

**LIESS**

51 3031 9060  
51 3031 9000  
www.liess.ind.br  
Paulo Gomes

**MANOS**

49 3566 1426  
49 3566 0868  
www.manosimplementos.com.br  
Kimio Mori



**METALESP**

41 3652 1419  
[www.metalesp.com.br](http://www.metalesp.com.br)  
 João Manuel Lago

**METANOX**

51 9 9252 8888  
 51 3712 8866  
[www.metanox.ind.br](http://www.metanox.ind.br)  
 Ismael Müller

**MIRASSOL IMPLEMENTOS**

17 3253 9300  
 17 3253 9301  
[www.mirassolimplementos.com.br](http://www.mirassolimplementos.com.br)  
 Mario Domarco

**MITREN**

51 3715 6300  
 51 3715 4652  
[www.mitren.com.br](http://www.mitren.com.br)  
 Edison Eckert

**MORUMBI**

22 2737 7350  
[www.morumbi.ind.br](http://www.morumbi.ind.br)  
 André Mendes

**NIJU**

49 3361 5191  
 49 3361 5154  
[www.niju.com.br](http://www.niju.com.br)  
 Sextilio Hanz Junior

**NOMA**

44 3264 8000  
 44 3264 8020  
[www.noma.com.br](http://www.noma.com.br)  
 Marcos Noma

**OLIVO**

48 2102 8820  
[www.olivoimplementos.com.br](http://www.olivoimplementos.com.br)  
 Paulo Sérgio Olivo

**PALFINGER BRASIL**

54 3026 7000  
 54 3026 7075  
[www.palfinger.com](http://www.palfinger.com)  
 Bruna Gabriela Garcia

**PALMEIRA REBOQUES E SEMIRREBOQUES**

47 3464 1092  
 47 3464 1141  
[www.palmeiraimplementos.com.br](http://www.palmeiraimplementos.com.br)  
 Celso Wegener

**PASTRE**

41 3167 2000  
[www.pastre.com.br](http://www.pastre.com.br)  
 Lauro Pastre Junior

**PAVAN CARROCERIAS**

49 3448 0329  
 49 3441 0655  
[www.pavan.ind.br](http://www.pavan.ind.br)  
 Everton Bertol

**PEZZAIOLI**

49 3199 2300  
[www.pezzaioli.com.br](http://www.pezzaioli.com.br)  
 Vinicius Cantú

**PHD GUINDASTES**

54 3535 1433  
[www.phdguindastes.ind.br](http://www.phdguindastes.ind.br)  
 Daniela Bettiato Da Silva Costa

**PLANALTO**

62 3237 2400  
[www.planaltoindustria.com.br](http://www.planaltoindustria.com.br)  
 Danillo Lisboa

**RAMAH**

31 3534 8999  
[www.ramahtecnologia.com.br](http://www.ramahtecnologia.com.br)  
 Marco Antônio Barroso

**RANDON**

54 3239 2000  
 54 3239 2188  
[www.randonimplementos.com.br](http://www.randonimplementos.com.br)  
 Wilson Ferri

**REAL FURGÕES**

31 3333 5460  
 31 3333 5852  
[www.realfurgoes.com.br](http://www.realfurgoes.com.br)  
 Márcio Casagrande

**RECRUSUL**

51 3986 0200  
 51 3986 0212  
[www.recrusul.com.br](http://www.recrusul.com.br)  
 Rossana Garcia

**RHODOSS**

51 3712 3732  
 51 3720 2701  
[www.rhodoss.com.br](http://www.rhodoss.com.br)  
 Nilto Scapin

**RODOCLARA**

28 3521 2699  
 28 3521 2589  
[www.rodoclara.com.br](http://www.rodoclara.com.br)  
 Jose Clara da Silva

**RODOFORT-GUERRA**

19 3854 3898  
[www.ab-rodofort.com.br](http://www.ab-rodofort.com.br)  
 Junior Alves

**RODOFRIO**

43 3252 4493  
[www.rodofrio.com.br](http://www.rodofrio.com.br)  
 Sandro Luiz Niclivisk

**RODOSINOS**

51 3562 1166  
[www.rodosinos.com.br](http://www.rodosinos.com.br)  
 Gilberto Hunning

**RODOTEC**

11 3783 7800  
11 3781 2790  
www.rodoteclda.com.br  
Jucelino Matos De Oliveira

**RODOTECEQUIPAMENTOS**

79 3241 2329  
79 3253 5547  
www.rodotecse.com.br  
Ana Claudia

**RODOTÉCNICA**

54 3458 3600  
54 3458 3601  
www.rodotecnica.com.br  
Valeri Antonio Pertile

**RODOTIC**

41 3544 6141  
41 3544 6142  
www.rodotic.com.br  
Rui Cichella

**RODOVALE**

51 3714 9300  
www.rodovale.com.br  
Rudi Becker

**ROSSETTI**

11 2191 0900  
11 2191 0902  
www.rossetti.com.br  
Leonardo Rossetti

**SANTA IZABEL**

19 3636 2100  
www.santaizabel.ind.br  
Osmar Dias Custódio

**SCHIFFER**

42 3227 4366  
42 3227 1891  
www.schiffer.com.br  
Alexandre M. Silva

**SCHULZ**

47 3451 6000  
www.schulzsa.com.br  
Ovandi Rosenstock

**SCHWING**

11 4486 8500  
www.schwingstetter.com.br  
Marcos Almeida

**SERGOMEL**

16 3513 2600  
www.sergomel.com.br  
Vagner Gomes

**TANESFIL**

11 4555 5833  
www.tanesfil.com.br  
Alceu Romão

**TANKAR**

19 2113 0800  
19 2113 0802  
www.tankar.com.br  
Clóvis Coletta Caran

**TANKSPAR**

41 3675 6697  
41 3675 6720  
www.tankspar.com.br  
Ivanor Vuelma

**TANQUES SCHERRER**

19 3441 5113  
19 3442 3192  
www.tanquesscherrer.com.br  
Eduardo Scherrer

**TMA PLATAFORMAS**

11 4449 1414  
11 4449 1418  
www.tma.com.br  
Nelson Boni Junior

**TRES EIXOS**

54 3206 7700  
54 3206 7706  
www.treseixos.com.br  
Valmor Merlin

**TRIEL- HT**

54 3520 3100  
54 3520 1102  
www.trielht.com.br  
Rudinei Pizzatto

**TRUCKVAN**

11 2635 1133  
www.truckvan.com.br  
Alcides Braga

**TKA GUINDASTES**

54 3202 3000  
www.tkaguindastes.com.br  
Marco Aurelio

**UNITÉCNICA**

75 2102 9550  
75 3614 2677  
www.unitecnica.net.br  
Sérvulo Antonio Dos Santos

**USICAMP**

44 3264 8500  
44 3264 8503  
www.usicamp.com.br  
Mario Meneguetti

**USIMECA**

21 2107 4000  
21 2107 4071  
www.usimeca.com.br  
Luís Carlos Loffel

**VERSÁTIL IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS**

54 3522 8660  
www.versatilimplementos.com.br  
Gilberto Rampanelli

**VICUNHA**

85 3366 2000  
85 3366 2001  
www.carroceriasvicunha.com.br  
Joaquim Suassuna Neto

**VIDEIRA IMPLEMENTOS**

49 3566 3290  
49 3533 2318  
www.videiraimplementos.com.br  
Jefferson Irineu Francio

**VILAÇOS IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS**

44 3422 3257  
44 3423 9429  
www.vilacos.com.br  
Alan Silva de Oliveira

**VITAL**

19 3441 8155  
19 3451 5804  
www.vitalmarrara.com.br  
Elzo Marrara

**FORNECEDORES DE AUTOPEÇAS E  
INSUMOS PARA IMPLEMENTADORES**
**SUPPLIERS OF AUTO PARTS AND  
INPUTS FOR IMPLEMENTERS**
**ALLISON TRANSMISSION**

11 5633 2599  
11 5633 2550  
www.allisontransmission.com  
Juliana Abrahão de Barros

**ASPOCK**

54 3039 5400  
www.aspoeck.at  
Vincenzo Leonetti Neto

**BINOTTO**

54 3297 6100  
www.binottobrasil.com.br  
Andrea Martinon

**BRASLUX**

54 3218 6586  
www.braslux.com.br  
Gustavo Guerreiro

**BREX SISTEMAS DE FREIO**

21 3486 1472  
21 3486 1522  
www.freiosbrex.com.br  
Elbert Baena

**CARRIER**

51 3507 2340  
51 3477 9415  
www.transicold.com.br  
Paulo Mattioda

**CBA**

11 4715 5800  
11 5058 6800  
www.cba.com.br  
Danthara Daiane da Cruz

**COMLINK**

54 9 9945 1686  
www.comlink.ind.br  
Marcio Slomp

**DARTHEL**

54 9 9909 5953  
www.darthel.com.br  
Ana Paula Nunes Marcon

**FLUAIR**

48 3257 0342  
www.fluair.com.br  
Samuel Casagrande

**FORBAL**

54 3297 6700  
www.forbal.com.br  
Giuliano Santos

**FRIGOKING**

47 3055 4200  
47 3273 5069  
www.frigoking.com.br  
Marcos Augusto Pordeus de Paula

**HALDEX**

12 3935 4000  
12 5034 9515  
www.haldex.com  
Agnaldo Colucci

**HALLCO**

11 4025 1078  
www.hallcoindustries.com  
Marcus Vinicius Darezzo Martins

**HBZ**

11 4772 7300  
11 4208 7178  
www.hbz.com.br  
Valdecir F. Vicchiate

**HIDROMAS**

54 3054 6501  
54 3064 6500  
www.hidromasbrasil.com  
Heriberto Turra

**HUBNER**

41 2108 5000  
www.hubner.com.br  
José Mauricio Ferreira Dieguez

**IMAP**

51 3662 8500  
www.imap.com.br  
Felipe Santos

**JOWEI**

11 2521 5865  
www.jowei.com.br  
Elisabete Medeiros da Silva



**KLL**

51 3483 9393  
www.kll.com.br  
Júlio Costa

**MARRUCCI**

19 2105 4700  
19 2105 4701  
www.marrucci.com.br  
Cesare Augusto Marrucci

**MGN**

11 3241 1600  
www.mgn.ind.br  
Camila Cardoso

**MOCROL**

19 3656 9750  
www.mocrol.com.br  
Luiz Augusto Pisani

**MULTIEIXO**

19 2115 0909  
19 2115 0908  
www.multieixo.com  
Leonardo Fachini

**PRADOLUX**

35 3729 6363  
www.pradolux.com.br  
Marcelo Mattioli Ferrarini

**PROMETEEON**

11 4322 2799  
www.prometeon.com  
Eduardo Zaccari

**RAV INDÚSTRIA**

54 3019 1436  
www.ravcorrentes.com.br  
Camila da Silva Bregolin

**RIVERTEC**

14 3602 7100  
www.rivertec.com.br  
Alice | Abel Ferreira

**ROBUSTEC INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

54 3359 2200  
www.robustec.com.br  
Antônio Pasa Júnior

**SIDERSUL**

41 3383 1335  
41 3116 9023  
www.sidersul.com.br  
Wal Gonçalves

**SILPA PEÇAS E EQUIPAMENTOS**

54 2101 1333  
54 2101 1336  
www.silpa.com.br  
Sílvia Regina Paniz

**SINALSUL**

54 3213 6400  
www.sinalsul.com.br  
Leonardo Bertassi Bortolotto

**SSAB**

11 9 9703 2461  
11 3303 0830  
www.ssab.com.br  
Danilo Souza

**TECNIC**

48 3478 6090  
www.tecnnic.com.br  
Ricardo Luiz Santos

**THERMO NORTE**

92 9 8169 8325  
www.thermonorte.com.br  
José Carlos Giroldo

**THERMO STAR**

47 3307 1100  
www.thermostar.com.br  
Raphael Kanzler

**TOIGO**

54 4101 9999  
www.toigosa.com.br  
Frederico Toigo

**TRANE TECHNOLOGIES**

11 2109 8900  
11 2109 8968  
www.thermoking.com.br  
Marcelo Nicioli

**USIMINAS**

31 3499 8659  
www.usiminas.com  
Anna Erika A. Avelar

**VALLOUREC SOLUÇÕES  
TUBULARES DO BRASIL**

31 3328 2121  
31 3328 2537  
www.vmtubes.com.br  
Renato Damaschi

**WHITE MARTINS**

21 3279 9838  
21 2485 8122  
www.whitemartins.com.br  
Fabio Moreira

**ZURLO**

54 3209 8000  
54 3209 8008  
www.zurlo.com.br  
Adilson Vieira

# Recuo após forte retomada

## Recoil after a strong recovery

Depois da recuperação de produção e vendas em 2022 fabricantes de chassis e carrocerias de ônibus esperam declínio em 2023

After the recouping of production and sales in 2022, chassis and body manufacturers expect a decline in 2023

O segmento de ônibus foi o mais afetado pelas restrições provocadas pela pandemia de covid-19. No primeiro ano da emergência sanitária, em 2020, com a paralisação de linhas e redução do volume de passageiros, a produção de chassis tombou 33%, para 18,4 mil unidades, e os fabricantes de carrocerias sentiram impacto parecido, com queda de 27%, para 16,3 mil unidades. Em 2021 os encarroçadores contabilizaram nova e profunda retração, de 25%, para 12,3 mil, enquanto as fábrica de chassis até conseguiram elevar um pouco o ritmo, produziram 18,9 mil, leve alta de 2,6%.

Em 2022, com a flexibilização das restrições de circulação e liberação de uso pleno da capacidade dos ônibus, o movimento de passageiros aumentou, o que levou o transportador a investir na ampliação da frota. De janeiro a dezembro a Fabus, que representa sete encarroçadores com operações no País, apurou expressivo crescimento de 23,4%, com 17,4 mil unidades entregues, das quais 5,2 mil para exportação. Contudo, não conseguiram superar o volume de 22,2 mil alcançado antes da pandemia. “Registramos aumento de quase 60% na produção, ainda assim ficaremos abaixo de 2019”, lamenta Rubens Bisi, presidente da Fabus.

The bus segment was most affected by the restrictions brought about by the Covid-19 pandemic. In the first year of the sanitary emergency, in 2020, with the interruption of bus lines and the reduction in the number of passengers, the production of chassis fell by a whopping 33%, to 18.4 thousand units, and the body manufacturers felt a similar impact, with a reduction of 27% to 16.3 thousand units. In 2021, the body manufacturers underwent a new and deep retraction of 25%, down to 12.3 thousand, whereas the chassis manufacturers managed to increase a bit their output, manufacturing 18.9 thousand, for a slight increase of 2.6%.

In 2022, given the relaxation of the restrictions in circulation, and the total relaxation of rules concerning bus capacity utilization limits, the number of passengers increased, which motivated the carrier to invest in the increase of fleets. From January through December Fabus, which represents seven bus bodybuilders operating in the country, recorded a strong growth of 23.4%, with 17.4 thousand units shipped, out of which 5.2 thousand was for export. They could not, however, exceed the volume of 22.2 thousand attained before the pandemic. “We note the increase of almost 60% in

Já os seis fabricantes de chassis associados à Anfavea superaram com folga a produção de 27,7 mil de 2019: produziram 31,7 mil veículos, em vistosa alta de 67,7% sobre 2021, venderam 17,4 mil no mercado doméstico, em elevação de 23,4%, e exportaram 5,2 mil, expansão de 23%.

A retomada se deu de forma generalizada no setor. Em função do aumento dos combustíveis e das tarifas aéreas, o turismo aqueceu o mercado de viagens rodoviárias. O fim do distanciamento elevou a taxa de ocupação no transporte urbano. E a manutenção do programa Caminho da Escola garantiu bons volumes de micro-ônibus. Somente o segmento de carrocerias intermunicipais apresentou resultado negativo, em função dos grandes volumes adquiridos nos dois anos anteriores para atender a alta demanda de empresas por fretamento, um efeito da pandemia.

Segundo Bisi o ano foi de recuperação de produção, mas não de rentabilidade. Ele cita o aumento exagerado dos insumos, bem como a falta deles, e a dificuldade em repassar aos clientes. “Foi uma batalha administrar custos em alta, com demanda ainda não tão forte como antes e com clientes debilitados. O desabastecimento de chassis, por causa da parada de fabricação por falta de componentes, também comprometeu. O setor poderia ter produzido mais se houvesse a entrega regular de chassis”.

#### QUEDA DE ATÉ 10% EM 2023

Para 2023 Rubens Bisi estima que a produção total de carrocerias será de 7% a 10% inferior a 2022. O mercado interno tem recuo projetado de 10% e a exportações devem cair de 5% a 7%. Na avaliação do dirigente a causa principal da retração é o encarecimento dos veículos causado pela adoção de motorização Euro 6, para atender à nova fase do programa brasileiro de redução de emissões para veículos pesados, o Proconve P8, que entrou em vigor em janeiro.

Bisi destaca que os transportadores até tentaram antecipar compras para fugir dos aumentos de preços dos modelos Euro 6, mas não encontraram oferta suficiente de chassis. “Agora o mercado tende a se retrair em razão da indefinição da política econômica do novo governo e para avaliar o real benefício dos modelos Euro 6 na redução do consumo de combustível, que pode variar de 3% a 10%, enquanto o custo do produto deve subir até 30%. Por isto o maior volume de compras deve ficar para o segundo semestre”, indica.

production; even so, we will be below 2019”, regrets Mr. Rubens Bisi, president of Fabus.

On the other hand, the six chassis manufacturers associated with Anfavea easily exceeded the production of 27.7 thousand in 2019; they produced 31.7 thousand vehicles, a sharp increase of 67.7% over 2021; they sold 17.4 thousand in the domestic market, an increase of 23.4%, and exported 5.2 thousand, an increase of 23%.

The comeback took place due to several causes. Because of the increase in fuel and plane tickets, tourism was partially redirected to road transport operators. The end of safe distancing increased the capacity of urban transport. And the continuation of the Heading to School program assured good passenger volumes in the minibuses. Only the segment of intercity bodies presented negative results, as a result of the expressive volumes acquired in the two previous years to serve the high demand of freight operators, a side effect of the pandemic.

According to Mr. Bisi the year was one of production recovery, but not profitability. He mentions the exaggerated increase in input prices, as well as their scarcity, and the difficulty in passing the cost increases on to clients. “It was a battle to manage costs going up, demand still not so strong as before and with clients in a delicate situation. The lack of chassis, as a result of production stoppages due to lack of components, was also a negative factor. The sector could have produced more if there had been a regular supply of chassis”.

#### FALL OF UP TO 10% IN 2023

For 2023 Mr. Rubens Bisi estimates that total body production will be between 7 and 10% lower than that of 2022. The internal market is projected to shrink by 10% and exports should fall between 5 and 7%. As per the executive's evaluation, the main reason for the reduction is that vehicles will be more expensive as a result of the adoption of the Euro 6 motorization, to comply with the new phase of the domestic program for the reduction of emissions for heavy vehicles, Proconve P8, which became effective in January.

Mr. Bisi points out that transport operators tried to anticipate purchases to escape from the price increases in models Euro 6, but could not find enough availability of chassis. “Now the market retracts as a result of the lack of definition of the new government and to evaluate the real pluses of the Euro 6 models in fuel



O dirigente também demonstra preocupação com o custo do financiamento, considerando a taxa Selic elevada e a falta de programas de estímulos ao setor.

Do lado positivo, o presidente da Fabus observa ainda que se o crescimento do PIB for mais robusto haverá criação de vagas formais de emprego, com reflexos no transporte de passageiros, gerando mais receita ao setor. Ao mesmo tempo as exportações devem ganhar maior fôlego com a reorganização dos mercados, ainda que haja a ameaça de inflação global.

Bisi elenca também os contratos já fechados de R\$ 100 bilhões para obras de infraestrutura em razão das privatizações, o que pode gerar negócios no fretamento.

Para Bisi o programa Caminho da Escola terá continuidade e pode ganhar mais força no novo governo, já que a iniciativa foi criada em gestão anterior do Partido dos Trabalhadores, garantindo bons volumes para micro-ônibus.

Em razão da pandemia prefeituras estenderam as concessões dos contratos, prazo que já se encerrou e que agora exige renovação de frota. “A idade média dos ônibus está mais alta, o que repercute em aumento de consumo de combustível e manutenções mais frequentes, elevando o custo operacional, e exigindo renovação”, destaca Bisi.

Outra medida que pode trazer resultados positivos é o Marco Legal do Transporte Público, que segue em discussão até fevereiro na forma de audiência pública organizada pelo Ministério do Desenvolvimento Regional. Bisi vislumbra na proposta a segurança jurídica necessária para que os governos sigam subsidiando o transporte urbano, o que vem sendo feito por mais de 250 prefeituras de todo o Brasil de forma a evitar o colapso no transporte – antes da pandemia eram menos de dez.

“As prefeituras poderão justificar o auxílio ao transporte, ajudando na compra de equipamentos e financiando mais obras de infraestrutura”, prevê. O Marco Legal ainda possibilitará outras medidas, como a revisão da Cide, Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico, de forma a estimular investimentos na descarbonização e a regulamentação de receitas extratarifárias.

Bisi destaca também a possível continuidade do auxílio federal para subsidiar as tarifas dos passageiros com mais de 65 anos, que teve recursos liberados no último trimestre do ano, com repercussão importante no caixa das empresas. ●

consumption savings, which could go from 3 to 10%, whereas the product cost should go up by as much as 30%. That is why more significant purchase volume should happen in the second half of the year”, observes.

The executive also shows concern with the cost of financing, taking into account the Selic rate and the lack of stimuli to the sector.

On the bright side, the president of Fabus remarks that if the growth in GDP were to be stronger there will be the creation of new formal jobs, with an impact on revenues. At the same time, exports should get steam with market reorganization, even though the threat of global inflation is there.

Mr. Bisi enumerates the contracts already closed worth R\$ 100 million earmarked for infrastructure works because of privatizations, which should generate additional business to freight.

To Mr. Bisi, the Heading to School program will be maintained and could be emphasized in the new government, as the initiative was created in the previous Partido dos Trabalhadores administration, generating good volumes for minibuses.

Because of the pandemic, city administrations extended contracts, but the additional period has expired and now requires fleet renewal. “The median age of the bus fleet is now higher, which translates in increased fuel consumption and more frequent maintenance, which kicks up operational cost, demanding renovation”, highlights Mr. Bisi.

Another initiative that could bring positive results is the Legal Frame of Public Transportation, which will be discussed until February in the form of public audiences organized by the Ministry of Regional Development. Mr. Bisi envisions in the proposal the required legal safety needed for governments to continue subsidizing urban transportation, which is currently done by over 250 city administrations all across Brazil to prevent a transportation collapse -- before the pandemic there were less than ten.

“City administrations could explain the transportation subsidy, helping in the acquisition of equipment and financing more infrastructure works”, he says. The Legal Frame will still make possible another kind of initiative, such as the review of the Cide, a tax that could encourage investments aimed at decarbonization and the regulation of extraordinary income. ●

A maior  
fábrica de filtros  
da América Latina  
quer te levar além.

#VÁ MAIS LONGE

O FUTURO É TECFIL



Com produtos de alta performance para  
as linhas leve, pesada, moto e agrícola,  
a Tecfil é a sua melhor escolha.

**Tecnologia, desempenho e durabilidade**  
para irmos sempre mais longe.

**Tecfil®**

0800 800 6964

 @tecfil

 /tecfil.filtros

[tecfil.com.br](http://tecfil.com.br)

**BUSSCAR****CARBUSS INDÚSTRIA****CATARINENSE DE CARROCERIAS**

www.busscar.com.br

**DIRETOR COMERCIAL COMMERCIAL****DIRECTOR**

Paulo Corso

**TELEFONE PHONE**

47 2105 8000

**CAIO INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
DE CARROCERIAS**

www.caio.com.br

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**Paulo Ruas, CEO e Vice-Presidente  
Comercial; **CEO and Commercial Vice  
President Comercial**Marcelo Ruas, Vice-Presidente de  
Supply Chain; **Vice President of Supply  
Chain**Ana Ruas, Vice-Presidente Financeira;  
**Financial Vice President**Maurício Lourenço da Cunha, Vice-  
Presidente Industrial; **Industrial Vice  
President****TELEFONE PHONE**

14 3811 3900

14 3112 1000 (Botucatu)

11 2148 8001 (SP)

**COMIL ÔNIBUS**

www.comilonibus.com.br

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Deoclécio Corradi

Dairto Corradi

Diones Corradi Pagliosa

**TELEFONE PHONE**

54 3520 8700

**IRIZAR BRASIL**

www.irizar.com/brasil/

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Rafael Sterling

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**Gotzon Gomez Sarasola, Diretor de  
Vendas e Exportação; **Export and Sales  
Director**Abimael Parejo, Diretor Comercial  
Latam; **Latam Commercial Director**Paulo Sérgio Cadorin, Diretor  
Administrativo Financeiro; **Financial  
Administrative Director****TELEFONE PHONE**

55 14 3811 8000



**MARCOPOLO S.A.**

[www.marcopolo.com.br](http://www.marcopolo.com.br)

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

James Bellini

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Alberto Ruy Calcagnotto, Diretor de Aquisição e Parcerias; **Director of Acquisition and Partnerships**

Alessandro José Ferreira, Gerente Executivo de Gestão de Pessoas; **Executive Manager of Human Resources**

André Vidal Armaganijan, Diretor de Negócios Internacionais e Operações Comerciais Mercado Externo; **Director of International and Commercial Operations External Markets**

João Paulo Ledur, Diretor de Estratégia e Transformação Digital; **Director of Strategy and Digital Transformation**

José Valiati, Diretor Financeiro e Relações com Investidores; **Director of Finance and Investors Relations**

Luciano Ricardo Resner, Diretor de Operações Industriais; **Director of Industrial Operations**

Lusuir Grochot, Diretor de Manufatura e Logística; **Director of Manufacturing and Logistics**

Ricardo Portolan, Diretor de Operações Comerciais MI e Marketing; **Director of Commercial Operations MI and Marketing**

Ruben Antonio Bisi, Diretor de Relações Institucionais; **Director of Institutional Relations**

Thiago Deiro, CEO Volgren Petras Amaral Santos, Business Head Marcopolo Rail; **Business Head Marcopolo Rail**

**TELEFONE PHONE**

54 2010 4000

**MASCARELLO**

[www.grupomascarello.com.br](http://www.grupomascarello.com.br)

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Vivian Mascarello

**TELEFONE PHONE**

55 45 3219 6000

**SAN MARINO – NEOBUS**

[www.neobus.com.br](http://www.neobus.com.br)

**DIRETOR COMERCIAL****COMMERCIAL DIRECTOR**

Ricardo Portolan

**TELEFONE PHONE**

55 54 3026 2200

**VOLARE**

[www.volare.com.br](http://www.volare.com.br)

**DIRETOR COMERCIAL****COMMERCIAL DIRECTOR**

Ricardo Portolan

Telefone **Phone**

55 54 2101 4000



## INSTITUCIONAL

# MARCOPOLO S. A.

**A** Marcopolo S.A. atua voltada ao desenvolvimento de soluções para o futuro da mobilidade, seguindo um plano estratégico que contempla os múltiplos aspectos da inovação em mobilidade, com o objetivo de estimular o mercado a pensar no transporte do futuro, seja nas viagens urbanas ou turísticas.

Fundada em 1949, é líder na fabricação de carrocerias de ônibus no Brasil e está posicionada entre as maiores fabricantes do mundo. Investe de forma contínua em inovação, novas tecnologias, design e expansão, produzindo soluções que contribuem para o desenvolvimento do transporte coletivo de passageiros e o futuro da mobilidade. Em uma dessas iniciativas, a empresa iniciou a produção de ônibus 100% elétricos em sua unidade de Caxias do Sul e desenvolveu modelos movidos a Hidrogênio em suas unidades da China e Austrália.

Com forte atuação no mercado internacional, a Marcopolo S.A. exporta ônibus rodoviários, urbanos, micros e veículos da marca Volare, unidade de negócios líder na produção de micro-ônibus, pa-

ra países da América Latina, do Oriente Médio e da África, como México, Peru, Argentina, Chile, Emirados Árabes, Gana e África do Sul. Neste cenário, a companhia é detentora de pelo menos 30% de participação de mercado nos países em que atua, sendo a América Latina o mercado mais relevante para as operações. Atualmente, veículos produzidos pela companhia rodam em mais de 120 países.

A companhia mantém 11 fábricas, sendo três no Brasil (duas em Caxias do Sul/RS e uma em São Mateus/ES) e as demais na Argentina, Colômbia, México, África do Sul, Austrália (3) e China.

A Marcopolo S.A. também atua no segmento metroferroviário, por intermédio da Marcopolo Rail, com o desenvolvimento e produção de veículos leves sobre Trilhos (VLT). A operação neste segmento busca contribuir para a gestão pública da mobilidade, a redução de custos e tarifas e a melhoria da fluidez do trânsito nas cidades. Para o futuro, o foco da Marcopolo S.A. é seguir com investimentos constantes em inovação e tecnologia para oferecer para acompanhar as transformações do segmento de mobilidade e manter a liderança no setor.



# MARCOPOLO S. A.

Idade: 74 anos	Tempo no Brasil: 74 anos
País sede: Brasil	Sede no Brasil: Caxias do Sul - RS
Filiais no Brasil: Conta com filiais e representantes comerciais em todas as regiões e principais capitais no Brasil	
CEO: James Bellini	
Diretor Comercial: Ricardo Portolan	
Email comercial: sac@marcopolo.com.br	PABX:
Site: www.marcopolo.com.br	
Redes sociais: @onibusmarcopolo (Instagram/ Facebook/ youtube)	

## ENGLISH VERSION

### INSTITUTIONAL

**M**arcopolo S.A. is a Brazilian company focused on the development of solutions for the future of mobility and has a strategic plan that contemplates the multiple aspects of innovation in mobility, with the objective of stimulating the market to think about the transport of the future, whether in urban or tourist trips.

Founded in 1949, the company is the Brazilian leader in the manufacture of bus bodies and is positioned among the largest manufacturers in the world. It continually invests in innovation, new technologies, design and expansion, producing solutions that contribute to the development of public passenger transport and the future of mobility. In one of these initiatives, the company launched its first 100% electric bus, produced at Caxias do Sul unit and developed hydrogen-powered and electric models in China and Australia.

With a strong presence in the international market, Marcopolo S.A. exports coaches, city buses, minibuses and Volare branded vehicles, the Brazilian leader in the production of minibuses, to countries in Latin America,

the Middle East and Africa, such as Mexico, Peru, Argentina, Chile, United Arab Emirates, Ghana and South Africa. In this scenario, the company holds at least 30% market share in the countries where it operates, with Latin America being the most relevant market. Currently, vehicles produced by the company run in more than 120 countries.

The company has 11 factories, three in Brazil (two in Caxias do Sul/RS and one in São Mateus/ES) and the others in Argentina, Colombia, Mexico, South Africa, Australia (3) and China.

Marcopolo S.A. it also operates in the metro-rail segment, through Marcopolo Rail, with the development and production of light rail vehicles (VLT). The operation in this segment seeks to contribute to the public management of mobility, the reduction of costs and tariffs, and the improvement of traffic flow in cities. For the future, the focus of Marcopolo S.A. is to continue with constant investments in innovation and technology to accompany the transformations in the mobility segment and maintain leadership in the sector.





INSTITUCIONAL

# VOLARE

**A** Volare, marca líder brasileira no segmento de micro-ônibus e pertencente à Marcopolo S.A, desenvolve e fabrica, há 25 anos, a mais completa linha de modelos, com configurações de 6 a 10 toneladas de PBT. Com mais de 65% de participação no mercado brasileiro, oferece veículos que atendem com eficiência, agilidade e robustez as necessidades e características do transporte coletivo urbano de passageiros.

Com atuação em mais de 30 países na América Latina, Oriente Médio e África, a Volare conta com duas unidades fabris, uma em Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul, e outra em São Mateus, no Espírito Santo, e possui mais de 45 pontos de atendimento no Brasil, além de mais de 20 no exterior.

Os grandes diferenciais da marca, e o que a tornou líder no transporte em grandes mercados, são a

inovação, a capacidade e rapidez de diversificação do portfólio de produtos para antecipar transformações de mercado e oferecer ao operador um veículo mais adaptado à demanda, tanto para uma linha regular como complementar de transporte. A marca foi a primeira a desenvolver e fornecer, desde 2007, veículos escolares para o programa Caminho da Escola, como o Attack 4x4. E também desenvolveu e lançou o Volare Access, primeiro micro-ônibus de piso baixo, motor traseiro e totalmente acessível, o primeiro micro 100% elétrico, e também o Fly 10, o de maior capacidade de transporte do mercado.

Com amplo portfólio de veículos, a marca possui as linhas Attack e Fly e oferece diferentes configurações, com capacidade de transportar até 50 passageiros e que apresentam melhor relação custo/benefício.



# VOLARE

Idade: 25 anos	Tempo no Brasil: 25 anos
País sede: Brasil	Sede no Brasil: Caxias do Sul, Rio Grande do Sul e São Mateus, Espírito Santo
Filiais no Brasil: Conta com mais de 45 pontos de atendimento com cobertura em todas as regiões e principais capitais no Brasil e 20 pontos de atendimento no exterior	
Presidente/ CEO/ Brasil: James Bellini	
Diretor comercial: Ricardo Portolan	
Diretor de compras:	
Email comercial: sac@volare.com.br	PABX:
Site:	
Redes sociais: @onibusvolare (Instagram, Facebook, Youtube)	

## ENGLISH VERSION INSTITUTIONAL

**V**olare, the leading Brazilian brand in the minibus segment and belonging to Marcopolo S.A, has been developing and manufacturing, for 25 years, the most complete line of models, with configurations from 6 to 10 tons of gvw. With more than 65% of the Brazilian market share, it offers vehicles that meet the needs and characteristics of passenger transport with efficiency, low costs, and robustness.

Operating in more than 30 countries in Latin America, the Middle East and Africa, Volare has two manufacturing units in Brazil, one in Caxias do Sul, in Rio Grande do Sul, and the other in São Mateus, in Espírito Santo State, and has more than 45 dealers in Brazil, in addition to more than 20 service points abroad.

The brand's main differentials, and what made it

the leader in transport in Brazil, are innovation and the capacity and speed of diversification of the product portfolio to anticipate market changes and offer the operator a vehicle more adapted to demand, both to a regular line as complementary transport. Volare was the first to develop and supply, since 2007, school buses for the Brazilian program Caminho da Escola, such as the Attack 4x4. And it also developed and launched the Volare Access, the first rear-engine low-floor minibus, the first 100% electric minibus, and also the Fly 10, the one with the highest transport capacity on the Brazilian market.

With a wide portfolio of vehicles, the brand has the Attack and Fly lines and offers different configurations, with the capacity to carry up to 50 passengers and which have a better cost/benefit ratio.

# Nova oportunidade para os fornecedores de componentes

## New opportunities for components suppliers

Empresas podem ampliar fornecimento dentro e fora do País

Companies can increase their supply in and outside the country

Embora as previsões para 2023 ainda estejam um tanto nebulosas, diante da possibilidade de recessão global, uma coisa parece certa: o pior da crise de fornecimento de componentes, como semicondutores, já passou. Além disso a pandemia de covid-19 e a escassez de suprimentos acabaram deixando um legado positivo: a necessidade de ampliar a nacionalização, a fim de garantir que partes e peças sejam produzidas mais perto de onde são consumidas. Esta é uma tendência que deverá ganhar força ao longo deste ano e direcionar os planos das fabricantes de autopeças e sistemistas.

A continuidade da produção de veículos a combustão no Brasil, com a possibilidade de expandir a adesão ao etanol e rumo ao início da produção de veículos híbridos flex, como motores elétrico e bicombustível etanol-gasolina, pode conferir maior protagonismo mundial à cadeia nacional de autopeças, uma vez que boa parte do mundo não pode e não irá migrar totalmente para os carros elétricos, o que abre oportunidade ao País de se tornar fornecedor global de veículos, motores e peças que estão sendo abandonados na Europa e nos Estados Unidos.

Even though forecasts for 2023 are still a bit foggy, given that global recession is a distinct possibility, one thing seems certain: the worst of the crisis in components supply, such as semiconductors, is over. Besides, the Covid-19 pandemic and the scarcity of supplies left a positive legacy as well: the need to increase nationalization so as to make sure that parts be produced closer to where they are needed. This trend should gain momentum in 2023 and serve as a guide in the planning of parts manufacturers and systemists.

The sustained production of combustion vehicles in Brazil, with a possibility to increase adherence to ethanol and towards the start of production of hybrid flex vehicles, such as electric engines and bi-fuel ethanol-gasoline, could imprint more world relevance to the national chain of auto parts, given that a good portion of the world can not and will not migrate entirely to electric cars. This opens up an opportunity for the country to become a world supplier of vehicles, engines and parts that are currently being abandoned in Europe and the United States.

In the face of such a context, the Brazilian



Diante deste contexto a cadeia automotiva brasileira tem oportunidade única de se reindustrializar e de ampliar suas exportações, avalia Flávia Spadafora, responsável da consultoria KPMG pelo desenvolvimento de planos de negócio e relacionamentos na indústria automotiva da América do Sul.

“Com a aceleração da eletrificação em outros continentes o Brasil, por ter essa indústria local fortalecida e decidir apostar na transição passando pela hibridização, torna-se um polo de exportação. Até porque o veículo a combustão não vai sumir de uma hora para outra e haverá a necessidade de manter um mercado de volume nessas outras regiões. É uma área de oportunidade, o que traz uma expectativa bastante positiva para o segmento.”

Apesar de os fabricantes de veículos e autopeças no Brasil terem na Argentina seu principal destino de exportações, as instabilidades que atingiram em cheio o país vizinho em 2022 fizeram com que as empresas olhassem para outros mercados, como México, Colômbia e Chile. E a medida em que o consumo argentino for restabelecido, as compras de autopeças brasileiras tenderão a aumentar ainda mais, pontua a consultora.

Flávia Spadafora complementa que o caminho intermediário a ser seguido no Brasil, com os híbridos, oferece também uma janela de oportunidade para se preparar para a curva de entrada dos elétricos no País e então iniciar a produção dos insumos necessários para esta tecnologia.

#### **SUPERAÇÃO DE DIFICULDADES**

A consultora lembra que nos últimos anos, passada a recessão do biênio 2015 e 2016, as fabricantes de peças e componentes no Brasil sofreram muito diante dos revezes econômicos, o que levou muitas delas a encolher as operações, fechar as portas ou, ainda, promover fusões como forma de subsistência.

Com o golpe da pandemia a saída foi direcionar os esforços para o mercado de reposição, altamente demandado pelos consumidores que preferiram investir na manutenção do carro usado diante do quadro de juros e inflação em alta e da queda do poder aquisitivo para comprar um zero-quilômetro. A escassez de modelos novos, devido a problemas de produção, também ajudou a impulsionar o aftermarket.

Flávia Spadafora observa que a persistente falta de semicondutores acabou estimulando iniciativas de nacionalização de componentes que estão em curso. Ela des-

automotive chains have a unique opportunity to re-industrialize and increase their exports, says Ms. Flávia Spadafora, who is with KPMG, in charge of developing business plans and relations in the automotive industry in South America.

“Given that electrification is picking up in other continents, Brazil in having this industry well supported and deciding to bet on the transition with hybridization should become an export center. One reason is that the combustion vehicle will not disappear overnight and there will be the need to maintain a mass market in those other regions. It is an area of opportunity, which brings very positive expectations to the segment”.

Even though domestic car and parts manufacturers have Argentina as the main destination for their exports, the lack of stability in the neighboring country in 2022 forced the manufacturers to consider other markets, such as Mexico, Colombia and Chile. Moreover, as consumption in Argentina picks up again, the purchase of Brazilian auto parts will increase, points out the consultant.

Ms. Spadafora further states that the intermediate way to be followed in Brazil, with the hybrids, provides a window of opportunity for the fore coming entry of electric models in the country and then to kick off production of the inputs necessary for this technology.

#### **OVERCOMING HURDLES**

The consultant says that in the last couple of years, after the recession of 2015 and 2016, parts and components suppliers in Brazil endured a lot of stress in the face of economic setbacks, which led many of them to reduce operations, shut the operation altogether, or engage in fusions as a means of survival.

When the pandemic struck, the way out was to direct efforts toward the reposition market, which was in high demand as car owners decided to invest in maintaining their cars, given the scenario of interest rates and inflation going up, and purchasing power going down, which prevented many from buying a brand-new car. The insufficient availability of new models, in the face of production problems, also helped the aftermarket.

Ms. Spadafora remarks that the enduring lack of semiconductors fueled initiatives for the nationalization of these components that are underway. She points out to the commitment of the federal government to

taca o compromisso do governo federal em promover acordos para estimular a produção local de microchips, ainda que isto seja algo para sair do papel no médio a longo prazo. “Embora falte ainda borracha, resina e outros insumos, os chips ainda são o calcanhar de Aquiles do segmento.”

Para a especialista, ao que tudo indica, haverá a manutenção do nível técnico nos ministérios do novo governo, o que ajuda bastante nas negociações do setor automotivo.

### INVESTIMENTOS

Em 2022 as torneiras dos investimentos dos fabricantes de autopeças foram abertas a fim de produzir componentes para os novos caminhões e ônibus Euro 6, que atendem à nova fase do programa brasileiro de redução de emissões para veículos pesados, o Proconve P8, em vigor desde o início deste ano. Levantamento do Sindipeças aponta para aportes que totalizaram R\$ 2,3 bilhões, incremento de 9,5% ante 2021 e mais que o dobro de 2020.

Para 2023, no entanto, não há motivo tão robusto para elevar investimentos e as empresas ainda não anunciaram novos aportes. A expectativa do Sindipeças é de retração de 13% na injeção de recursos: R\$ 2 bilhões.

“O mercado ainda está cauteloso, por isso ainda não foram feitos os grandes anúncios. Há muitas variáveis críticas ainda sem horizonte de solução. A expectativa diante da recessão mundial traz dificuldades gigantescas, principalmente às empresas multinacionais, que trazem o dinheiro para cá. A continuidade da guerra na Ucrânia também ainda deixa todos no compasso de espera”, avalia Flávia Spadafora.

A consultora prevê que, com um horizonte mais claro, deverá continuar o movimento de consolidação de grandes grupos fabricantes de autopeças, a fim de unir esforços, diluir investimentos em novas tecnologias e ampliar a presença em mais localidades. E o mercado de reposição deverá continuar aquecido e rendendo faturamento ao segmento.

O faturamento do setor de autopeças, calculado em R\$ 177,5 bilhões em 2022, alta de 8,5% sobre 2021, deverá continuar em expansão. Para 2023, de acordo com o Sindipeças, a receita esperada é de R\$ 188,4 bilhões, incremento de 6,1%. Diante disto, Flávia Spadafora resume: “Mantemos um olhar otimista realista para 2023”. ●

promoting agreements to stimulate local production of microchips, even though this is a project that will take some time to become reality. “Even though we also have a shortage of rubber, resin and other inputs, the chips still are the Achilles’ Heel in the segment”.

To the specialist, it appears, the technical level in the minister’s teams will be maintained in the new government, which will be very helpful in the negotiations with the automobile sector.

### INVESTMENTS

In 2022 auto parts manufacturers provided adequate funding to enable them to produce components for the new Euro 6 trucks and buses, which are consistent with the new phase of the Brazilian program for emissions for heavy trucks, Proconve 8, in place since the beginning of this year. A survey by Sindipeças points out capital inputs of R\$ 2.3 billion, for an increase of 9.5% vis-à-vis 2021 and more than double that of 2020.

For 2023, however, there is not a strong reason to raise investments and the companies are yet to announce new cash injections. Sindipeças expectations are that there will be a reduction of 13% in investments, down to R\$ 2 billion.

“The market is still very cautious, and this is the reason why no big announcement has been made. There are many critical variables where solutions are still out of the radar. Expectations in the face of a worldwide recession bring gigantic difficulties, mainly to multinational companies, which bring in money from out of the country. The ongoing war in Ukraine still has everybody guessing”, says Ms. Spadafora.

The consultant foresees that, with a more clear perspective, there will be a continuation of the consolidation of big groups of auto parts manufacturers so as to consolidate efforts, dilute investments in new technologies and increase and strengthen their presence in more locations. And the reposition market should continue to be hot, yielding good billings to the segment.

Total billings for the auto parts sector, calculated at R\$ 177.5 billion in 2022, for an increase of 8.5% over 2021, should continue to expand. For 2023, according to Sindipeças, billings are estimated at R\$ 188.4 billion, for an increase of 6.1%. Taking it all into consideration, Ms. Spadafora sums up: “We maintain an optimistic view for 2023”. ●



# A eletromobilidade é fundamental para o transporte mais sustentável. Com o eO500U, esse futuro começa agora.

A Mercedes-Benz entra na era da eletromobilidade no Brasil, reafirmando seu compromisso com a sustentabilidade ambiental e descarbonização. O eO500U é o primeiro chassi de ônibus elétrico desenvolvido pela engenharia brasileira da Mercedes-Benz.

“Fazer parte do projeto do primeiro ônibus elétrico desenvolvido 100% no Brasil é mais do que um orgulho. Sinto que faço parte da própria história do transporte de passageiros, renovando a missão da Mercedes-Benz em desbravar caminhos para um novo mundo!”

*Mike Munhato, Colaborador.*

Confira essas e outras ações em:  
[www.mercedes-benz.com.br/institucional/sustentabilidade](http://www.mercedes-benz.com.br/institucional/sustentabilidade)

Mercedes-Benz





**AETHRA SISTEMAS AUTOMOTIVOS**

www.aethra.com.br

**PRODUTOS PRODUCTS**

Engenharia (P&D, design e co-design), prototipagem, modelagem, ferramentais, peças estampadas como defletor de calor, laterais, para-lamas, capô, teto, portas, chassis, conjuntos soldados como crossbeam, pavimento, portas e barras laterais e protetor de pedestres, sistema de suspensão como eixo traseiro, travessa e braço de controle, sistema de combustível como tanque e bocal metálicos, bagageiros, cabines completas de carros e caminhões, pintura de carroceria e KTL, hot stamping, rollforming, peças especiais e trimming; engineering (R&D, design and co-design), prototyping, modeling, tooling sets, stamped parts such as heat deflectors, lateral parts, mudguards, hoods, roofs, doors, chassis, welded sets such as crossbeams, floors, doors and door-side impact beams and pedestrian guards, suspension systems such as rear axis, crossbar and control bar, fuel systems such as gas tank and metal nozzle cover, trunks, complete cabins for cars and trucks, body painting and KTL, hot stamping, roll forming, special parts and trimming.

**CEO**

Rafael Sportelli

**TELEFONE PHONE**

55 31 3045 9199

**APTIV**

www.aptiv.com

**PRODUTOS PRODUCTS**

Software automotivo, sensores, cabos elétricos e sistemas de conexão; automotive software, sensors, electrical cables and connection systems

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Luciano Duque, Diretor de Operações; Operations Director

**TELEFONE PHONE**

55 12 3978 2000

**BORGWARNER**

www.borgwarner.com

**PRODUTOS PRODUCTS**

Turbocompressores, embreagens viscosas e ventiladores, correntes de sincronismo, motores de partida, alternadores, componentes para sistema de injeção e sistemas de baterias elétricas; turbochargers, viscous clutches and fans, timing chains, starters, alternators and fuel injection system components and electric batteries systems

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Wilson Lentini, Diretor Emissions, Thermal e Turbo Systems; Emissions, Thermal and Turbo Systems Director

Daniel Silva, Diretor PowerDrive Systems; PowerDrive Systems Director

Giovani Benato, Diretor Fuel Injection Systems; Fuel Injection Systems Director

Marcelo Rezende, Diretor para Sistemas de Baterias; Battery Systems Director

**TELEFONE PHONE**

55 11 3183 0505

**CONTINENTAL BRASIL****BUSINESS AREA AUTONOMOUS MOBILITY AND SAFETY (AMS)****PRINCIPAIS PRODUTOS MAIN PRODUCTS**

Sistemas de freios hidráulico e eletrônico, freios dianteiros, servo-freios, freios traseiros, ePB (electronic parking brake) – freio traseiro com acionamento eletrônico, sistemas de freios ABS e sensores de velocidade de roda; hydraulic and electronic brake systems, front brakes, brake boosters, rear brakes, ePB (electronic parking brake) ABS brake systems and wheel speed sensors.  
https://www.continental.com

**BUSINESS AREA CONTITECH****PRINCIPAIS PRODUTOS MAIN PRODUCTS**

correias automotivas e kits de correia, coxins, molas pneumáticas, mangueiras para transporte de fluídos de motor e materiais de superfície plástica para interior de veículos; automotive belts and belt kits, pads, pneumatic springs, hoses for transport of engine fluids and materials of plastic surfaces for vehicle interiors.  
www.continental-industry.com

**BUSINESS AREA TIRES****PRINCIPAIS PRODUTOS MAIN PRODUCTS**

pneus para veículos de passeio, caminhonete, van, caminhões, ônibus e aplicação industrial; tires for passenger cars, pickups, vans, trucks, buses and industrial applications.  
www.conti.com.br

**BUSINESS AREA VEHICLE NETWORKING AND INFORMATION (VNI)****PRODUTOS PRODUCTS**

painéis de instrumentos, tacógrafos analógicos e digitais, módulos eletrônicos em geral, módulos de telemática, rádios e soluções em conectividade e serviços; dashboards, analog and digital tachographs, electronic modules in general, telematics modules, radios and solutions for connectivity and services.  
https://www.continental.com

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Frédéric Sebbagh, América do Sul; South America

## CUMMINS MERITOR DO BRASIL SISTEMAS AUTOMOTIVOS

www.meritor.com

### PRODUTOS PRODUCTS

Eixos dianteiros, eixos traseiros trativos, diferenciais, componentes e peças forjadas; *front axles, rear drive axles, differentials, components and forgings parts*

### DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Kleber Assanti, Diretor de Vendas e Marketing; *Sales and Marketing Director*

Nathalia Molina, Diretora de Aftermarket, Recursos Humanos e Jurídico; *Aftermarket, Human Resources and Legal Director*

Rafael Souza, Diretor de Compras e Logística; *Purchasing and Logistics Director*

Pedro Siniauskas, Diretor de Finanças; *Finance Director*

### TELEFONE PHONE

0800 55 55 30

## DANA BRASIL

www.dana.com.br

### PRODUTOS PRODUCTS

Componentes automotivos, eixos dianteiros, eixos traseiros, cardans e componentes de suspensão e vedação; *automotive components, steer drive axes, rear axles, cardan shafts and suspension components and sealing*

### PRESIDENTE PRESIDENT

Raul Germany

### DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Paulo Granja, Compras; *Purchasing*

Jorge Delgado, Finanças; *Finance*

Alex Ricci, Operações; *Operations*

Eduardo Buchaim, Vendas OEM e Exportação; *Sales OEM and Exports*

Cézar Montenegro, Engenharia; *Engineering*

Paulo Cesar Oliveira, Recursos Humanos; *Human Resources*

Luciane Esteves, Jurídico; *Legal*

Marcelo Rosa, Aftermarket; *Aftermarket*

Luís Pedro Ferreira, Relações Institucionais, Comunicação e Marketing; *Institutional Relations, Communications and Marketing*

### TELEFONE PHONE

55 51 3849 3000

## DENSO DO BRASIL

https://www.denso.com/br/pt/

### PRODUTOS PRODUCTS

Sistemas de ar-condicionado, compressor para ar-condicionado, condensador, aquecedor, mangueiras e tubos automotivos, radiadores, módulos de arrefecimento, motores de partida, painéis de instrumentos, limpadores de para-brisa e power window; *Air conditioning systems, air conditioning compressors, condensers, heaters, automotive hoses and tubes, radiators, cooling modules, start motors, dashboards, windshield wipers and power windows*

### PRESIDENTE PRESIDENT

Giuseppe Zippo

### DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Akito Ando, Vice-Presidente; *Vice President*

### TELEFONE PHONE

55 19 3026 1500

55 19 3026 1676

## EATON

www.eaton.com.br

### PRODUTOS PRODUCTS

Transmissões manuais e automatizadas, embreagens, válvulas para motores de combustão interna, válvulas para o sistema ORVR e peças de reposição; *manual and automated transmissions, clutches, engine valves, fuel emissions valves and aftermarket parts*

### PRESIDENTE PRESIDENT

Antonio Galvão

### DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Ricardo Monzani, Diretor Geral para Automóveis e Picapes; *Business Unit Manager Automotive & Pickups*

Sérgio Kramer, Diretor Geral para Veículos Comerciais e Fora-de-Estrada; *Business Unit Manager Commercial Vehicles and Off-Road*

Gustavo Orrú, Diretor Geral para Aftermarket; *After Market Director General*

### TELEFONE PHONE

0800 170 5555

**FLAMMA AUTOMOTIVA**

www.aethra.com.br

**PRODUTOS PRODUCTS**

Estampados de grande porte e partes externas, conjuntos soldados, sistema de suspensão, tanque de combustível para caminhões, cabine completa de caminhão, pintura final e trimming; **large stamped parts and external parts, welded sets, suspension systems, gas tanks for trucks, complete truck cabins, final painting and trimming**

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Pietro Sportelli  
Rafael Sportelli  
Luis Machado, Gerente da Fábrica;  
**Plant Manager**

**TELEFONE PHONE**

55 31 3449 9400

**FRAS-LE**

www.fras-le.com

**PRODUTOS PRODUCTS**

Pastilhas, lonas e sapatas de freio, revestimentos de embreagem e materiais de fricção para aplicações industriais; **brake pads, brake shoes and linings, clutch facings and friction materials for industrial uses**

**PRESIDENTE PRESIDENT**

Daniel Raul Randon, Empresas Randon;  
**Randon Companies**

**CEO**

Sérgio Lisbão Moreira de Carvalho,  
Empresas Randon e Fras-le; **Randon e  
Fras-le Companies**

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Anderson Pontalti, Diretor  
Superintendente; **Director  
Superintendent**  
Diretores de Negócios; **Business  
Directors**  
Eduardo Manenti Vargas  
Guilherme Adami  
Hemerson Fernando de Souza

**TELEFONE PHONE**

0800 7 512 169

**FREUDENBERG NOK  
SEALING TECHNOLOGIES**

www.freudenberg-nok.com

**PRODUTOS PRODUCTS**

Retentores radiais, anéis de vedação em borracha, vedações em PTFE, juntas em borracha, selos de amortecedores, selos haste de válvula, guarda-pó da junta homocinética e o-rings; **radial shafts, sealing rings in rubber, sealing rings in PTFE, rubber seals, shock absorber rings, valve stem seals, constant velocity joint dust-retainers and o-rings**

**PRESIDENTE PRESIDENT**

Marcelo Horemans  
Diretoria **Executive Board**  
Rafael Muchon, Vice-Presidente; **Vice  
President**

**TELEFONE PHONE**

55 11 4072 8000

**IOCHPE MAXION**

www.iochpe.com.br

**PRODUTOS PRODUCTS**

Rodas de aço para veículos leves, comerciais e máquinas agrícolas, rodas em alumínio para veículos leves, longarinas, travessas e chassis montados para veículos comerciais e conjuntos estruturais para veículos leves; **steel wheels for light vehicles, commercial vehicles and agricultural machines, aluminum wheels for light vehicles, girders, crossbeams and mounted chassis for commercial vehicles and structural assemblies for light vehicles**

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Marcos S. de Oliveira

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Elcio Mitsuhiro Ito, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores;  
**Finance and Investor Relations  
Director**  
Paulo Marcio Almada dos Santos,  
Diretor; **Director**

**TELEFONE PHONE**

55 11 5508 3800



**KOSTAL ELETROMECAÂNICA**

www.kostalbrasil.com.br

**PRODUTOS PRODUCTS**

Módulos de direção, chaves de coluna, chaves de seta e limpadora, controle eletrônico do vidro, interruptores do limpador de para-brisas, de pressão, de tecla, dos retrovisores e dos rotativos, sensores e módulos eletrônicos de controle de vidro, acessórios como alarmes para carro e moto, sensores de estacionamento e outros; steering modules, column switches, arrow and cleaning switches, electronic control of glass windows windscreen wiper/washer switches, switches for pressure, keys for rear-view and rotating mirrors, sensors and electronic modules for window glass control, fittings such as alarms, parking sensors and others

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Edson P. Furlanetto

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Ricardo Belfiore, Diretor de Produção;  
Production Director

**TELEFONE PHONE**

55 11 2139 6100  
0800 456 7825

**MAGNA DO BRASIL PRODUTOS E SERVIÇOS AUTOMOTIVOS**

www.magnaclosures.com

**PRODUTOS PRODUCTS**

Armações metálicas dos bancos, atuadores, bancos estofados, batentes, espelhos retrovisores, fechadura para autoveículos, maçanetas, acionadores de vidros e peças estampadas; metallic structures for automobile seats, actuators, padded seats, doorposts, rear-view mirrors, car locks, door handles, keys for glass windows control, and stamped parts

**DIRETOR GERAL DIRECTOR GENERAL**

Agnaldo Cervone

**TELEFONE PHONE**

55 19 3826 7300

**MAHLE GROUP SOUTH AMERICA**

www.mahle.com.br

**PRODUTOS PRODUCTS**

Pistões, anéis e pinos de pistão, arruelas de encosto, bielas, bronzinas, camisas de cilindro, eixo do comando de válvula, válvulas, filtros de ar, óleo, combustível e cabine, separadores de óleo, tampa de válvula, coletores de admissão, compressores de ar-condicionado, radiadores, trocadores de ar, condensadores, ar-condicionado, motores de partida e alternadores; pistons, rings and piston pins, thrust washers, connecting rods, bushings, cylinder liners, camshaft valves control and valves, air, motor oil and cabin filters, oil separators, valve caps, intake manifolds, compressors for air conditioning, radiators, heat exchangers, condensers, air conditioners, start motors and alternators

**PRESIDENTE PRESIDENT**

Sérgio Pancini de Sá

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Nathan John Quye, CFO Vice-Presidente; CFO Vice President

**TELEFONE PHONE**

55 19 3861 9100

**MANN+HUMMEL**

www.mann-filter.com.br

**PRODUTOS PRODUCTS**

Filtros de ar, óleo, combustível, cabine para o segmento automotivo leve e pesado e equipamentos para filtragem e purificação de ar em espaços; filters for air, oil, fuel, cabins for the light and heavy segments, and equipment for air filtration and purification in spaces

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Bert Jan Jozef Kempeneers

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Maria Luisa Ferrareto  
Marcos Antonio Vanussi  
Andre Rodrigues  
Pablo Bonfini  
Raul Cavalaro  
Anderson Prando  
Marcos Batalha Junior  
Dennis Baião

**TELEFONE PHONE**

55 19 3894 9801

**PROMA BRASIL AUTOMOTIVA**

www.promagroup.com

**PRODUTOS PRODUCTS**

Autopeças estampadas e conjuntos soldados, conjuntos soldados estruturais do chassi, conjuntos soldados para absorção de impacto, estrutura de banco, macacos automotivos e peças estampadas; stamped auto parts and welded sets, chassis structure welded sets, impact absorption welded parts, seat structure, automobile jacks and stamped parts

**TELEFONE PHONE**

55 31 2564 9900

**ROBERT BOSCH**

www.bosch.com.br

**PRODUTOS PRODUCTS**

ABS, ESP, iBooster, sensores de airbag, sistemas de assistência ao condutor, soluções para direção autônoma, soluções para mobilidade conectada, sistemas de direção hidráulico e elétrico, bombas e injetores diesel, sistema common rail, sistema eAxe, sistemas flex fuel e flex start, injeção direta, soluções para eletromobilidade, bombas e galerias de combustíveis, válvulas de injeção, sistema híbrido-flex, central eletrônica, softwares e sensores diversos para sistemas powertrain, thermal management, motores elétricos para para-brisas e vidros, sistemas de conforto do veículo, sistemas de arrefecimento, palhetas, baterias, filtros, velas de ignição, pastilha de freios, sonda lambda, cabos e bobinas de ignição, relés e buzinas, AEB, Parkpilot, sistema de frenagem automática, sistema de injeção e ignição, UPS, sistema híbrido, sistemas de gasolina, equipamentos de teste e diagnose, motores elétricos, jet wiper e Rede de Serviços Bosch Car Service; **ABS, ESP, iBooster, airbag sensors, driver assistance systems, autonomous driving solutions, connected mobility solutions, electric control system and hydraulic steering systems, diesel pumps and injectors, common rail system, eAxe systems, flex-fuel e flex-start systems, direct injection, electromobility solutions, pumps and fuel galleries, injection valves, hybrid flex systems, electronic central unit, softwares and varied sensors for powertrain systems, thermal management, electric motors for windshield wipers and windows, comfort systems for the vehicle, cooling systems, windshield wipers, batteries, filters, spark plugs, brake pads, lambda probes, cables, ignition coils, relays and horns, AEB, Parkpilot, automatic braking system, ignition systems and injection systems, UPS, hybrid system, gasoline systems, testing and diagnostic software, electric engines, jet wiper, and Bosch Car Service**

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**Gastón Díaz Perez, América Latina; **Latin America****TELEFONE PHONE**

0800 7045 446

**SCHAEFFLER BRASIL**

www.schaeffler.com.br

**MOTORES ENGINES**

pivôs hidráulicos, balancins flutuantes, balancim articulado, tuchos mecânicos, sistemas de trem de válvulas variáveis, variadores de fase eixo comando, polias do sistema primário e acessório, tensionador mecânico do sistema primário e acessório, polias do alternador, tensionador hidráulico e mecânico de corrente, bico ejetor e rolamento de bomba d'água; **hydraulic lash adjuster, roller finger follower, rocker arm, roller tappet, mechanical tappet, variable cam phaser, pulley to timing and accessory drive, mechanical tensioner pulley to timing and accessory drive, alternator pulley, hydraulic and mechanical tensioner to chain drive, oil spray jet, water pump bearing**

**TRANSMISSÃO TRANSMISSION**

Sistema acionamento hidráulico de embreagem, discos e platô de embreagem, embreagem auto ajustável, volante bipartido, rolamentos de embreagem, gaiola de agulhas, anéis internos, componentes para sistemas de sincronização e de engate; **system clutch release system, clutch release bearings, clutch plate and clutch disc, self-adjustment clutch, flywheel, needle cage, inner rings, synchronizer and coupling systems components**

**CHASSIS CHASSIS**

Rolamentos de agulhas, rolamentos de esferas, rola de rolos cilíndricos e de rolos cônicos, cubo de rodas com rolamento integrado, rolamentos de diferencial para veículos comerciais, rolamentos de suspensão, rolamentos para sistema de direção, rolamentos para compressor de ar-condicionado e para motor de arranque, e rolamentos para cardam; **needle bearing, ball bearing, roller bearing, tapered roller bearing, hub unit, differential bearing for commercial vehicles, strut bearing, steering bearing, AC compressor bearing, starter bearing and cardan shaft bearing**

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**Marcos Zavanella, América do Sul; **South America****DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Rubens Campos, Vice-Presidente Sênior Aftermarket Automotivo; **Senior Vice President Automotive Aftermarket**

Cláudio Braga, Vice-Presidente Sênior de Finanças; **Senior Vice Presidente of Finance**

Karl Heinz August, Diretor de Operações; **Operations Director**  
Cláudio Castro, Diretor Executivo P&D; **Executive Director R&D**  
Rodrigo Queiroz, Diretor Executivo Automotivo OEM; **Executive Director Automotive OEM**

Kalil Nicioli, Diretor de Recursos Humanos; **Human Resources Director**  
Donizeti Batista, Diretor Executivo Industrial; **Industrial Executive Director**

**TELEFONE PHONE**

55 15 3335 1500

**THYSSENKRUPP**

<https://www.thyssenkrupp-brazil.com/>

**UNIDADE DE NEGÓCIOS FORGED TECHNOLOGIES**  
**FORGED TECHNOLOGIES BUSINESS UNIT**
**PRODUTOS PRODUCTS**

Virabrequins, bielas, pistão, componentes de suspensão e componentes de transmissão; *crankshafts, connecting rods, pistons and transmission components*

**CEO**

José Carlos Cappuccelli

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Amadeu Crodolino, COO

**UNIDADE DE NEGÓCIOS SPRINGS & STABILIZERS**  
**SPRINGS & STABILIZERS BUSINESS UNIT**
**PRODUTOS PRODUCTS**

Molas helicoidais, feixes de molas, barras estabilizadoras e barras de torção; *Coil springs, leaf springs, stabilizing bars and torsion bars*

**CEO**

Sergio Savazzi

**UNIDADE DE NEGÓCIOS CAMSHAFTS**  
**CAMSHAFTS BUSINESS UNIT**
**PRODUTOS PRODUCTS**

Eixos de comando de válvula; *Assembled camshafts*

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Roberval Calca, Diretor da Planta; *Plant Manager*  
Mary Pereira, Diretora Financeira; *Financial Director*

**UNIDADE DE NEGÓCIOS**  
**STEERING STEERING BUSINESS UNIT**
**PRODUTOS PRODUCTS**

sistemas de direção; *Steering systems*

**CEO**

Luciano Farias

**VALEO SISTEMAS AUTOMOTIVOS**

[www.valeoservice.com.br](http://www.valeoservice.com.br)

**PRODUTOS PRODUCTS**

Embreagens, radiadores, faróis, lanternas, palhetas, alternadores e motores de partidas; *clutch systems, radiators, headlights, flashlights, wipers, alternators, starter motors.*

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Reginaldo Hermogenes

**TELEFONE PHONE**

55 19 3322 3245

**VISTEON SISTEMAS AUTOMOTIVOS**

[www.visteon.com](http://www.visteon.com)

**PRODUTOS PRODUCTS**

Rádio digital, painéis de controle para ar-condicionado e painéis de instrumentos; *digital radios, air conditioning panels and dashboards*

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Roberto Picchi, Diretor Geral; *Director General*  
Jeferson Cordeiro, Diretor Comercial; *Commercial Director*

**TELEFONE PHONE**

55 11 2678 1002

**ZF DO BRASIL**

[www.zf.com.br](http://www.zf.com.br)

**AUTOMÓVEIS AUTOMOBILES****PRODUTOS PRODUCTS**

Sistemas de direção, freios, componentes e sistemas de chassis, embreagens, cintos de segurança, airbags e eletrônicos para segurança veicular; *steering systems, brakes, chassis components and systems, clutches, safety belts, airbags and electronics for car safety.*

**CAMINHÕES E ÔNIBUS TRUCKS AND BUSES****PRODUTOS PRODUCTS**

Sistemas de direção, sistemas eletrônicos e soluções para freios, embreagens, transmissões automatizadas, automáticas e manuais e componentes de chassi; *steering systems, electronics and solutions for brakes, clutches, automatic and manual transmissions, and chassis components.*

**MÁQUINAS AGRÍCOLAS E DE CONSTRUÇÃO**  
**AGRICULTURE AND CONSTRUCTION MACHINES**
**PRODUTOS PRODUCTS**

Eixos; *axes*

**PRESIDENTE PRESIDENT**

Carlos Delich

**TELEFONE PHONE**

0800 011 1100





INSTITUCIONAL

## BORGWARNER

**C**omo líder global transformador de produtos há mais de 130 anos, fornecemos tecnologias para quase todos os principais OEMs automotivos do mundo. Estamos trazendo inovações elétricas de sucesso para o mercado, enquanto continuamos a aprimorar nossa tecnologia de combustão com redução de emissões e eficiência de combustível, capacitando todos a dirigir de forma sustentável. Temos orgulho de fornecer os componentes, sistemas e parcerias que nossos clientes precisam para criar um futuro em que dirigir bem signifique viver bem. Nossa estratégia de eletrificação acelerada é produto da nossa visão e foco de longo prazo. Pretendemos ajudar nossos clientes a preencher a lacuna entre hoje e amanhã, fornecendo soluções inovadoras para transporte ambientalmente sustentável. Expandimos cuidadosamente nossas capacidades para veículos elétricos e híbridos, resultando em um portfólio diversificado e versátil de soluções de tecnologia limpa. Nas últimas duas décadas, em particular,

crescemos muito fortemente, tanto organicamente quanto por meio de aquisições estratégicas. Hoje, cerca de 49.000 pessoas trabalham na BorgWarner em futuras tecnologias para mobilidade. Em 2021, geramos vendas de US\$ 14,8 bilhões com nossos produtos e serviços. Estamos ativos em todo o mundo com 93 locais em 22 países. Nossos clientes incluem quase todos os principais fabricantes de veículos do mundo. O espectro varia de veículos leves a veículos comerciais médios e pesados e até aplicações fora de estrada.





# BORGWARNER

Idade: 130 anos	Tempo no Brasil: 47 anos
País sede: Estados Unidos da América	Instalações no Brasil: Itatiba, SP; Piracicaba, SP e Brusque, SC
Filiais no Brasil: Itatiba - SP; Piracicaba - SP; Brusque - SC	
Presidente industrial:	
Diretor comercial:	
Diretor de compras:	
Email comercial:	PABX:
Site: <a href="http://www.borgwarner.com">www.borgwarner.com</a>	
Redes sociais: @borgwarnerofficial (Instagram) BorgWarner Inc. (LinkedIn)	

## ENGLISH VERSION

### INSTITUTIONAL

**A**s a transformative global product leader for over 130 years, we supply technologies to nearly every major automotive OEM in the world. We are bringing successful electric innovations to market while continuing to advance our emissions-reducing and fuel-efficient combustion technology, empowering everyone to drive sustainably. We are proud to provide the components, systems, and partnerships our customers need to create a future where driving well means living well.

Our accelerated electrification strategy is a product of our vision and long-term focus. We intend to help our customers bridge the gap between today and tomorrow by providing innovative solutions for environmentally sustainable transportation. We have thoughtfully expanded our electric and hybrid vehicle capabilities, resulting in a diverse



and versatile portfolio of clean technology solutions.

In the last two decades, in particular, we have grown very strongly, both organically and through strategic acquisitions. Today, around 49,000 people work at BorgWarner on future mobility technologies.

Last year, we generated sales of \$14.8 billion from our products and services. We are active worldwide with 93 locations in 22 countries.

Our customers include nearly all of the world's major vehicle manufacturers. Spectrum ranges from light vehicles to medium and heavy commercial vehicles and off-highway applications

**3-RHO INTERRUPTORES AUTOMOTIVOS**

www.3rho.com.br  
47 3251 4848

**A RAYMOND BRASIL**

www.araymond.com.br  
19 3836 6900

**AAM DO BRASIL**

www.aam.com  
41 2141 1131

**AB SISTEMA DE FREIOS**

www.chassisbrakes.com  
19 2101 5200

**ABR INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
DE AUTO PEÇAS**

www.abr.ind.br  
11 4341 9555

**AÇOS ALIANÇA**

www.acosalianca.com.br  
31 3591 9031

**AÇOTUBO INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.acotubo.com.br  
11 2413 2000

**ACUMENT BRASIL  
SISTEMAS DE FIXAÇÃO**

www.acument.com  
11 3402 4200

**ACUMULADORES MOURA**

www.moura.com.br  
81 2121 1600

**ADIENT DO BRASIL  
BANCOS AUTOMOTIVOS**

www.adient.com  
11 2104 3700

**ADLER PTI**

www.adlerpelzer.com

**ADVICS AUTOMOTIVA LATIN AMERICA**

11 4013 7124

**AGROSTAHL INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.stahl.com.br  
11 4718 8080

**AIRZAP ANEST IWATA  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.airzap.com.br  
19 3453 4177

**AISIN AUTOMOTIVE**

www.aisin.com  
11 2396 1041

**ALKA3 INDÚSTRIA DE AUTOPEÇAS**

www.cabovel.com.br  
11 3604 8855

**ALLISON BRASIL INDÚSTRIA  
E COMÉRCIO DE SISTEMAS DE  
TRANSMISSÃO**

www.allisontransmission.com  
11 5633 2599

**ALPHA INDÚSTRIA METALÚRGICA**

www.alphametalurgica.com.br  
17 3634 9090

**ALPINO INDÚSTRIA METALÚRGICA**

www.alpino.com.br  
11 4815 9109

**ALUDYNE COMPONENTES  
AUTOMOTIVOS BRASIL**

www.aludyne.com  
11 2401 9700

**AMI CINTOS INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.amicintos.com.br  
11 2429 8315

**AMVIAN INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
DE PEÇAS AUTOMOTIVAS**

www.amvian.com  
11 3135 1105

**ANROI INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.anroi.com.br  
11 3465 7400

**APLIC COMÉRCIO E INDÚSTRIA  
DE AUTO PEÇAS**

www.aplicresolit.com.br  
11 4161 8866

**ARCA INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO  
DE RETENTORES**

www.arcaretentores.com.br  
16 3209 2400

**ASK DO BRASIL COMPONENTES  
DE ÁUDIO E COMUNICAÇÃO**

www.askgroup.it  
31 2106 3049

**ASSOCIAÇÃO CULTURAL DE  
RENOVAÇÃO TECNOLÓGICA  
SOROCABANA**

www.ipfacens.com.br  
15 3238.1188

**ASSOCIATED SPRING DO BRASIL**

www.asbg.com  
19 3725 1000

**ATEMIS SISTEMAS DE SEGURANÇA**

www.atemis.com.br  
11 5545 6600

**ATTOW AUTOMOTIVE INDÚSTRIA E  
COMÉRCIO**

www.attow.com.br  
11 2018 9898

**AUNDE BRASIL**

www.aunde.com.br  
11 4634 7100

**AUTOCAM DO BRASIL USINAGEM**

www.nninc.com  
19 3206 2121



**AUTO FORJAS**

31 2106 8679

**AUTOLIV DO BRASIL**

www.autoliv.com

12 2125 1077

**AUTOMETAL**

www.autometal.com.br

11 4070 8200

**AUTONEUM BRASIL  
TÊXTEIS ACÚSTICOS**

www.autoneum.com

11 2139 1900

**AUTO PARTS ALUMÍNIO DO BRASIL**

www.autoparts.com.br

15 3259 9500

**AUTOPOLI INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.autopoli.com.br

11 2654 0029

**AXMOL INDUSTRIAL**

www.axmol.com.br

**B.F.X. BORRACHAS AUTOMOTIVAS**

www.bfx.ind.br

19 3554 9810

**BASF**

www.basf.com.br

11 2349 1118

**BATER-LIFE INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.baterlife.com.br

**BELFRAN FREIOS E COMPONENTES**

www.bel-ar.com.br

11 4703 0699

**BELGO BEKAERT ARAMES**

www.belgobekaert.com.br

0800 727 2000

**BENTELER COMPONENTES  
AUTOMOTIVOS**

www.benteler.com.br

19 2122 3074

**BERCOSUL**

www.bercosul.com.br

11 4039 9000

**BINSIT COMPONENTES AUTOMOTIVOS**

www.binsit.com.br

51 3091 6337

**BLEISTAHL BRASIL METALURGIA**

www.bleistahl.com.br

51 3470 2482

**BOLLHOFF SERVICE CENTER**

www.bollhoff.com.br

11 2136 2540

**BORGHETTI TURBOS  
E SISTEMAS AUTOMOTIVOS**

www.masterpower.com.br

54 3291 9800

**BOSAL DO BRASIL**

www.bosal.com

11 4496 7777

**BOZZA JUNIOR INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.indisa.com.br

19 3765 6000

**BRASFIT INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.brasfit.com.br

11 5555 9222

**BRASMECK JUNTAS AUTOMOTIVAS  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.brasmeck.com.br

11 4055 1111

**BRASSINTER INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.brassinter.com.br

11 5696 4899

**BREMBO DO BRASIL**

www.brembo.it

31 3539 8500

**BREX SISTEMAS DE FREIO**

www.freiosbrex.com.br

55 21 3486 1472

55 21 3486 1522

**BR LIGHT INDÚSTRIA, COMÉRCIO,  
EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO DE  
AUTOPEÇAS**

11 4063 9698

**BROSE DO BRASIL**

www.brose.com

41 3381 2008

**BRP INDÚSTRIA COMÉRCIO,  
IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO  
DE AUTOPEÇAS**

www.brp-automotive.com

11 3935 6618

**BRUBON INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.suloy.com.br

51 3489 9925

**BUTUEM INDÚSTRIA AUTO PEÇAS**

www.butuem.com.br

11 2236 0770

**CABO MAX INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE  
PEÇAS AUTOMOTIVAS**

www.cabomax.com.br

11 4101 8338

**CÂMARA ÍTALO BRASILEIRA DE  
COMÉRCIO, INDÚSTRIA E ARTESANATO  
DE MINAS GERAIS**

www.italiabrasil.com.br

31 9 8623 3740

**CARIBOR TECNOLOGIA DA BORRACHA**

www.caribor.com.br

47 3431 5100

**CASCO DO BRASIL**

www.cascoauto.com  
19 3885 6100

**CASTERTECH FUNDIÇÃO E TECNOLOGIA**

www.suspensys.com.br  
54 3239 3000

**CEBI BRASIL**

www.cebi.com  
19 3825 5700

**CENTRALSUL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS QUÍMICOS**

www.centraisulquimica.com.br  
51 3716 3344

**CERÂMICA E VELAS DE IGNIÇÃO NGK DO BRASIL**

www.ngkntk.com.br  
11 3053 9506

**CESTARI INDUSTRIAL E COMERCIAL**

www.automotivacestari.com.br  
16 3244 6000

**CGR ELISMOL INDÚSTRIA METALÚRGICA**

www.cgr-international.com  
11 4075 7564

**CHRIS CINTOS DE SEGURANÇA**

www.chriscintos.com.br  
11 5683 4700

**CIAMET COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE ARTEFATOS DE METAL**

www.ciamet.com.br  
11 2227 9111

**CIE FORJAS MINAS**

31 2106 8679

**CINPAL COMPANHIA INDUSTRIAL DE PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS**

www.cinpal.com  
11 2186 3700

**CIP COMPANHIA INDUSTRIAL DE PEÇAS**

www.cip-gears.com.br  
11 2464 3333

**CISER FIXADORES AUTOMOTIVOS**

www.ciser.com.br  
31 3577 0699

**CLARIOS ENERGY SOLUTIONS BRASIL**

www.clarios.com  
15 2102 2700

**CLICK AUTOMOTIVA INDUSTRIAL**

www.clickautomotiva.com.br  
19 3881 8436

**CMA INDÚSTRIA DE COMPONENTES PLÁSTICOS AUTOMOTIVOS**

www.magnetimarelli.com  
37 3074 0602

**CONEX INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CONEXÕES E MANGUEIRAS**

www.conex.ind.br  
11 3878 7782

**CONTINENTAL ADVANCED ANTENNA AUTOMOTIVA**

www.kathreinautomotive.com  
11 2065 9200

**CONTINENTAL AUTOMOTIVE DO BRASIL**

www.continental.com/en  
11 2923 4718

**CONTINENTAL BRASIL INDÚSTRIA AUTOMOTIVA**

www.continental-corporation.com  
11 2423 3402

**CONTINENTAL DO BRASIL PRODUTOS AUTOMOTIVOS**

www.conti-online.com  
11 2423 3574

**CONTINENTAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PEÇAS DE REPOSIÇÃO AUTOMOTIVAS**

www.continental.com  
11 4166 5098

**CONTINENTAL PARAFUSOS**

www.continentalparafusos.com.br  
11 4043 4144

**CONTITECH DO BRASIL PRODUTOS AUTOMOTIVOS E INDUSTRIAIS**

42 3219 2300

**CONTROLFLEX INDÚSTRIA DE CABOS DE COMANDO**

www.controlflex.com.br  
15 3353 9000

**COOPER STANDARD AUTOMOTIVE BRASIL SEALING**

www.cooperstandard.com  
35 2105 4200

**COPAM COMPONENTES DE PAPELÃO E MADEIRA**

www.copam.com.br  
11 2808 7383

**COSMA DO BRASIL PRODUTOS E SERVIÇOS AUTOMOTIVOS**

www.magna.com  
47 3130 1700

**DAS FABRICAÇÃO DE AUTO PEÇAS BRASIL**

www.i-das.com  
19 2660 0400

**DATWYLER DO BRASIL**

www.bins.com.br  
51 3511 5000

**DAYCO POWER TRANSMISSION**

www.dayco.com  
19 3934 4050

**DELGA INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.delga.com.br  
11 2106 4200

**DELL GROUP DO BRASIL**

www.hescher.com.br  
41 8753 3487

**DELPHI TECHNOLOGIES AFTERMARKET**

www.delphitechnologies.com.br  
19 3429 5224

**DENSO MÁQUINAS ROTANTES DO BRASIL**

www.denso-dmbr.com.br  
31 2191 1446

**DENSO SISTEMAS TÉRMICOS DO BRASIL**

www.globaldenso.com  
31 3527 7700

**DIALP INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTO PEÇAS**

www.dialp.com.br  
11 4543 5080

**DOGA DO BRASIL**

www.doga.es  
41 3668 1513

**DONALDSON DO BRASIL EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS**

www.donaldson.com  
11 4894 6340

**DPF AUTO PEÇAS**

11 4446 4100

**DRIVEWAY INDÚSTRIA BRASILEIRA DE AUTO PEÇAS**

www.driveway.com.br  
11 2334 9333

**D.S. SCHIAVETTO**

www.ds.ind.br  
17 3227 1446

**DURA AUTOMOTIVE SYSTEMS DO BRASIL**

www.duraauto.com.br  
11 4827 2028

**DURAMETAL**

www.durametal.com.br  
85 4008 0400

**DUROLINE INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MATERIAIS DE FRICÇÃO**

www.duroline.com.br  
54 2101 5000

**YNA INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.dyna.com.br  
11 2423 2100

**EAGLE DO BRASIL**

www.fram.com.br  
11 3182 0399

**EBERSPAECHER CLIMATE CONTROL SYSTEMS**

www.eberspaecher.com  
15 3141 9100

**ECCIM METALÚRGICA**

www.eccim.com.br

**CKISIL FREIOS SISTEMAS AUTOMOTIVOS**

www.eckisil.com.br  
41 2103 8877

**ECO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ARTEFATOS ESTAMPADOS DE METAIS**

www.ecopads.com.br  
11 2136 3900

**EDSCHA DO BRASIL**

www.edscha.com  
15 2101 8800

**EFRARI INDÚSTRIA E COMÉRCIO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE AUTOPEÇAS**

www.efrari.com.br  
11 4178 1766

**ELDOR DO BRASIL COMPONENTES AUTOMOTIVOS INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

https://www.eldorgroup.com/pt/brasil/  
19 3936 7700

**ELRING KLINGER DO BRASIL**

www.elringklinger.com.br  
19 3124 9000

**EMICOL ELETRO ELETRÔNICA**

www.emicol.com.br  
11 4024 9800

**ENERBRAX ACUMULADORES**

www.enerbrax.com.br  
14 2107 4000

**ENGATCAR INDÚSTRIA DE AUTO PEÇAS**

www.engatcar.com.br  
54 3535 1771

**ENGRECON**

www.engrecon.com.br  
11 4154 9000

**ESPERANÇA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE FORJADOS**

www.rodafuso.com.br  
11 2148 5500

**ETESSADAHNIAR INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTO PEÇAS**

www.rainhadassete.com.br  
11 2856 7300

**EXCEL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE COMPONENTES ELÉTRICOS**

www.excelcomp.com.br  
35 3651 1059



**F2J BRASIL FARÓIS  
E SISTEMAS AUTOMOTIVOS**

f2jindustry.com  
11 5613 1422

**FABARAÇO INDÚSTRIA  
DE ARAMES E MOLAS**

www.fabaraco.com.br  
11 4658 8800

**FACOBRAS INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.facobras.com.br  
11 3556 0676

**FANIA COMÉRCIO E INDÚSTRIA  
DE PEÇAS**

www.fania.com.br  
35 3629 5800

**FARÓIS VINCO INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.faroisvinco.com.br  
11 2523 9595

**FASTPLAS AUTOMOTIVE**

www.fastplas.com.br  
11 4092 8400

**FAURECIA AUTOMOTIVE DO BRASIL**

www.faurecia.com  
11 2191 7900

**FEDERAL-MOGUL SISTEMAS  
AUTOMOTIVOS**

www.federalmogul.com  
19 3543 5555

**FEEDER INDUSTRIAL**

www.feeder.com.br  
11 2955 5477

**FERRARI INDÚSTRIA METALÚRGICA**

www.ferrari.ind.br  
54 3292 7892

**FERROSIDER COMPONENTES**

www.grupoferrosider.com.br  
31 3514 3748

**FIAMM LATIN AMERICA  
COMPONENTES AUTOMOBILÍSTICOS**

www.fiammcomponents.com  
11 3737 6142

**FICOSA DO BRASIL**

www.ficosa.com  
11 4619 8000

**FLEXFAB SOUTH AMERICA**

www.flexfab.com  
11 4393 0274

**FLEXITECH DO BRASIL INDÚSTRIA E  
COMÉRCIO DE MANGUEIRAS DE FREIOS**

www.flexitech.com  
11 4962 9090

**FLEXTRONICS INTERNATIONAL  
TECNOLOGIA**

www.flex.com  
15 4009 6200

**FLUAIR COMPONENTES PNEUMÁTICOS**

www.fluair.com.br  
48 3112 8200

**FOMEKO DO BRASIL  
INDÚSTRIA METALÚRGICA**

www.fomeko.com.br  
11 4815 9100

**FONTAINE INTERNATIONAL DO BRASIL**

www.fontaine.com.br  
11 4648 1313

**FORMTAP INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.formtap.com.br  
11 4070 7000

**FREIOS CONTROIL**

www.controil.com.br  
54 3239 1561

**FREIOS FARJ INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.farj.com.br  
11 3511 9666

**FREMAX SISTEMAS AUTOMOTIVO**

www.fremax.com.br  
47 3461 6600

**FUPRESA**

www.fupresa.com.br  
19 3885 9600

**GABB INDÚSTRIA DE ESCAPAMENTOS**

www.fado.com.br  
54 3291 1507

**GARRETT MOTION INDÚSTRIA  
AUTOMOTIVA BRASIL**

www.garrettmotion.com  
11 2167 3088

**GATES DO BRASIL  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.gatesbrasil.com.br  
11 5105 8100

**GCABE PRODUTOS ELÉTRICOS**

11 4343 2100

**GDBR INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
DE COMPONENTES QUÍMICOS  
E DE BORRACHA**

www.toyoda-gosei.com  
15 3275 7689

**GENERAL PRODUCTS INTERNACIONAL  
EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO**

www.generalproducts.com.br  
11 3646 0699

**GENESIS DEVICES E EQUIPMENT  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.gde.com.br  
11 2066 6200

**GESTAMP BRASIL  
INDÚSTRIA DE AUTOPEÇAS**

www.gestamp.com  
41 2169 5100

**GGB BRASIL INDÚSTRIA DE MANCAIS E COMPONENTES**

www.ggbearings.com  
11 4789 9070

**GIOBERT DO BRASIL SISTEMAS AUTOMOTIVOS**

www.giobert.com  
19 3837 5525

**GK 108 INDUSTRIAL DE PARTES DE AUTO PEÇAS**

www.syl.com.br  
15 3235 4900

**GKN DO BRASIL**

www.gkndriveline.com  
51 3349 9500

**GKN SINTER METALS**

www.gknsintermetals.com  
19 2118 9449

**G-KT DO BRASIL**

11 4529 1100

**GODKS INDÚSTRIA DE PLÁSTICOS**

www.godks.com.br  
11 4057 5000

**GONEL INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.gonel.com.br  
11 5668 3200

**GRAMMER DO BRASIL**

www.grammer.com.br  
11 2119 6200

**GRANERO LIMPADORES DE PARABRISAS**

www.lpgranero.com.br  
11 2100 2222

**GRUA INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.grua.com.br  
11 3931 0891

**GRUPO ANTOLIN AMÉRICA DO SUL**

www.grupoantolin.com  
12 3267 6758

**GT TECHNOLOGIES DO BRASIL COMPONENTES AUTOMOTIVOS**

www.gttechnologies.com  
41 3347 1300

**GTEX INDÚSTRIA E EMPACOTADORA**

14 2106 9000

**GUILHERME BUSCH INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PEÇAS AUTOMOTIVAS**

www.gbusch.com.br  
19 3856 4303

**HF SISTEMAS DE FREIO**

www.hipperfreios.com.br  
48 3656 3000

**HALDEX DO BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.haldex.com  
12 3935 4000

**HAND CRAFT SISTEMAS DE EMBREAGENS**

11 5523 7791

**HANON SYSTEMS CLIMATIZAÇÃO DO BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.hanonsystems.com  
11 4417 8301

**HARMAN DO BRASIL INDÚSTRIA ELETRÔNICA E PARTICIPAÇÕES**

www.harmanaudio.com.br  
0800 571 4161

**HBZ SISTEMAS DE SUSPENSÃO A AR**

www.hbz.com.br  
11 4772 7300

**HDS MECPAR INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.mecpar.com  
16 3383 3500

**HELLA DO BRASIL AUTOMOTIVE**

www.hella-brasil.com

**HENGST INDÚSTRIA DE FILTROS**

www.hengst.com.br  
47 3027 9070

**HI-LEX DO BRASIL**

www.hi-lex.com  
11 4013 0055

**HITACHI ASTEMO CAMPINAS**

www.chassisbrake.com  
19 2101 5200

**HITACHI ASTEMO MANAUS POWERTRAIN SYSTEMS**

www.keihin-corp.co.jp/english/  
92 2101 4667

**HONDA COMPONENTES DA AMAZÔNIA**

www.honda.com.br  
19 3864 7116

**HONDA LOCK SÃO PAULO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PEÇAS**

www.hondalock-sp.com.br  
11 4496 5435

**HOWMET RODAS DE ALUMÍNIO**

www.arconic.com

**HUBNER FUNDIÇÃO DE ALUMÍNIO**

www.hubner.com.br  
41 3514 5424

**HUF DO BRASIL**

www.huf-group.com  
11 3402 6054

**IABV INDÚSTRIA DE ARTEFATOS DE BORRACHA VENCEDORA**

www.iabv.com.br  
44 3233 1138

**IBER-OLEFF BRASIL**

www.iber-oleff.com.br  
11 4602 8215

**IGASA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTO PEÇAS**

www.igasa.com.br  
41 3030 7900

**IGPECOGRAPH INDÚSTRIA METALÚRGICA**

www.igpbr.com  
11 4070 8000

**IKS INDÚSTRIA DE CABOS**

www.iks.com.br  
11 4028 0522

**ILPEA DO BRASIL**

www.ilpea.com  
47 2101 0110

**INDAB INDÚSTRIA METALÚRGICA**

www.indab.com.br  
11 2535 8888

**INDÚSTRIA AUTO METALÚRGICA**

www.iam.com.br  
11 2333 8199

**INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTO PEÇAS REI**

www.suporterei.com.br  
16 3667 9400

**INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTOPEÇAS VANNUCCI**

www.indvannucci.com.br  
11 4705 1207

**INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE JUNTAS UNIVERSAL**

www.juntasuniversal.com.br  
43 3158 1000

**INDÚSTRIA MARÍLIA DE AUTO PEÇAS**

www.marilia-sa.com.br  
11 2644 0402

**INDÚSTRIA MECÂNICA BRASILEIRA DE ESTAMPAS IMBE**

www.sodecia.com  
11 3785 8800

**INDÚSTRIA MECÂNICA NÉIA**

www.industrianeia.com.br  
11 2432 3909

**INDÚSTRIA METALÚRGICA ALLI**

www.ima.ind.br  
11 3389 3338

**INDÚSTRIAS ARTEB**

www.arteb.com.br  
11 4341 9974

**INDÚSTRIAS MANGOTEX**

www.mangotex.com.br  
11 2118 0000

**INDÚSTRIAS ROMI**

www.romi.com.br  
19 3455 9000

**INDÚSTRIAS TUDOR SP DE BATERIAS**

www.tudor.com.br  
14 3103 5530

**INYLBRA INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.inylbra.com.br  
11 4072 8800

**INTERCAST**

www.intercast.com.br  
37 3249 7032

**IRAMEC AUTOPEÇAS**

www.grupoantolin.com  
12 3627 6700

**IRC INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PEÇAS AUTOMOTIVAS**

www.irmacestari.com.br  
11 3488 1989

**IRMÃOS PARASMO INDÚSTRIA MECÂNICA**

www.parasmo.com.br  
11 4082 7600

**ISEL USINAGEM E MECÂNICA EM GERAL**

www.isel.com.br  
31 3627 1812

**ISOESPUMA**

www.isoespuma.com.br  
31 3428 9480

**ISRINGHAUSEN INDUSTRIAL**

www.isri.com.br  
11 4093 9300

**ITA INDÚSTRIA DE TUBOS AUTOMOTIVOS**

www.tubosita.com.br  
11 2717 1633

**ITALSPEED AUTOMOTIVE**

www.italspeed.com.br  
11 5631 0200

**ITESEPAR FUNDIÇÃO**

www.itesapar.com.br  
42 3252 8500

**ITM LATIN AMERICA INDÚSTRIA DE PEÇAS PARA TRATORES**

www.group-itm.com  
11 4417 7700

**IVA INDÚSTRIA DE COMPONENTES AUTOMOTIVOS**

www.ivaautopecas.com.br  
54 3013 5050



**JARDIM SISTEMAS AUTOMOTIVOS E INDUSTRIAIS**

www.jardimsistemas.com.br  
11 4546 8600

**JOCAN INDÚSTRIA MECÂNICA**

www.jocan.com.br  
14 3624 7900

**JOHNSON ELECTRIC AUTOMOTIVO BRASIL**

www.johnsonelectric.com  
11 2431 5604

**JOINTECH INDUSTRIAL**

www.tecnofibras.com.br  
11 3441 1455

**JOST BRASIL SISTEMAS AUTOMOTIVOS**

www.jost.com.br  
54 3239 2000

**JOYSON SAFETY SYSTEMS BRASIL**

www.joysonsafety.com  
11 4585 3700

**JTEKT AUTOMOTIVA BRASIL**

www.jtekt.com.br  
41 2102 8100

**JURID DO BRASIL SISTEMAS AUTOMOTIVOS**

www.juridbrakes.com.br  
15 2102 0552

**K PARTS INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PEÇAS**

www.lontra.com.br  
11 5588 2288

**KALLED INDÚSTRIA DE PEÇAS AUTOMOTIVAS**

www.kalled.com.br  
11 9 8169 2146

**KAUTEX TEXTRON DO BRASIL**

www.kautex.com  
11 2175 8300

**KEKO ACESSÓRIOS**

www.keko.com.br  
54 3279 5700

**KJ KARINA JULIMAR**

www.kjautopecas.com.br  
11 4187 3733

**KNORR-BREMSE SISTEMAS PARA VEÍCULOS COMERCIAIS BRASIL**

www.knorr-bremse.com.br  
11 4593 4020

**KONGSBERG AUTOMOTIVE**

www.kongsbergautomotive.com  
11 3378 2600

**KRAH INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE COMPONENTES ELETRÔNICOS**

www.krah-ice.com.br  
47 3382 0572

**KROMBERG & SCHUBERT DO BRASIL**

www.kroschu.com  
11 4524 9010

**KSPG AUTOMOTIVE BRAZIL**

www.ms-motorservice.com.br  
19 3466 9700

**LC CENTRO DE MONTAGEM**

www.grupolclog.com.br

**LEAR DO BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE INTERIORES AUTOMOTIVOS**

www.lear.com

**LEAX DO BRASIL**

www.leax.se  
41 3641 6300

**LIMER-STAMP ESTAMPARIA, FERRAMENTARIA E USINAGEM**

www.limerstamp.com.br  
19 3451 0714

**LION POLIMERS INDÚSTRIA, COMÉRCIO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO**

www.lionpolimers.com.br  
47 3422 8566

**LITENS AUTOMOTIVE DO BRASIL**

www.litens.com  
11 4414 5901

**LOGIGO AUTOMOTIVE**

www.logigo.com.br  
11 3831 5902

**LOPSA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE TORNEADOS**

www.lopsa.com.br  
11 2271 2111

**LUMILEDS ILUMINAÇÃO BRASIL**

www.luz.philips.com  
11 3900 3067

**LX INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTOPEÇAS**

www.luciflex.com.br  
11 4433 5560

**M. CARDOSO FERRAMENTAS**

www.mzkrolamentos.com  
16 3969 8877

**M4 PARTS COMÉRCIO DE PEÇAS**

www.m4parts.com.br

**MA AUTOMOTIVE BRASIL**

www.mabrazil.com.br  
24 3358 8000

**MAAC INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PEÇAS**

https://maac.com.br/  
11 3695 9080

**MAGNETI MARELLI  
COMPONENTES PLÁSTICOS**

www.magnetimarelli.com  
37 3074 0602

**MAGNO PEÇAS INDÚSTRIA, COMÉRCIO,  
IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO**

www.magnopecas.com.br  
11 2842 1030

**MANDO CORPORATION DO  
BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
DE AUTO PEÇAS**

www.halla.com  
19 2114 2500

**MANGELS INDUSTRIAL**

www.mangels.com.br  
11 4341 1537

**MÁQUINAS AGRÍCOLAS JACTO -  
DIVISÃO UNIPAC**

www.unipac.com.br  
14 3405 2100

**MARCOPOLO**

www.marcopolo.com.br  
54 2101 4141

**MARELLI COFAP DO BRASIL**

www.grupofiat.com.br  
11 2144 1000

**MARELLI SISTEMAS AUTOMOTIVOS  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO BRASIL**

www.magnetimarelli.com  
19 2118 6204

**MARINGA SOLDAS**

www.maringasoldas.com.br  
41 3346 2928

**MARTINREA HONSEL BRASIL FUNDAÇÃO  
E COMÉRCIO DE PEÇAS EM ALUMÍNIO**

www.martinrea-honsel.com  
19 3889 9300

**MASTER SISTEMAS AUTOMOTIVOS**

www.freiosmaster.com/pt  
54 3239 2990

**MASTRA INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.mastra.com.br  
19 3446 4300

**MAUMAR METALÚRGICA**

www.maumar.com.br  
11 4416 4699

**MAX GEAR INDÚSTRIA E  
COMÉRCIO DE AUTO PEÇAS**

www.maxgear.com.br  
11 3404 9400

**MAXIFORJA COMPONENTES  
AUTOMOTIVOS**

www.maxiforja.com.br  
51 2121 8900

**MAXION MONTICH DO BRASIL**

www.montich.com.ar  
31 2106 2552

**MAXION WHEELS DO BRASIL**

www.maxionwheels.com  
11 4998 8000

**MECÂNICA INDUSTRIAL CENTRO**

www.mic.ind.br  
11 4546 8100

**MEKANEC INDÚSTRIA E USINAGEM**

www.mekanec.com.br  
11 2367 1000

**MEKRA LANG DO BRASIL**

www.langmekra.com.br  
15 3235 3420

**MKS EQUIPAMENTOS HIDRÁULICOS**

www.marksell.com.br  
11 4772 1100

**MELCO AUTOMOTIVOS DO BRASIL**

11 4134 9292

**MENEGOTTI INDÚSTRIAS  
METALÚRGICAS**

www.grupomenegotti.com  
47 3275 8000

**METAGAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.metagal.com.br  
11 4070 7611

**METALCON METAIS CONFORMADOS  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

19 3453 3150

**METALCOOP - COOPERATIVA  
DE PRODUÇÃO INDUSTRIAL DE  
TRABALHADORES EM CONFORMAÇÃO  
DE METAIS**

www.metalcoop.ind.br  
11 4028 9600

**METALDYNE COMPONENTES  
AUTOMOTIVOS DO BRASIL**

www.aam.com  
19 3825 9200

**METALKRAFT SISTEMAS AUTOMOTIVOS**

www.metalkraft.com.br  
41 2106 5400

**METALMATRIX INDÚSTRIA  
METALÚRGICA**

www.metalmatrix.com.br  
54 3228 5266

**METALPÓ INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.combustol.com.br/metalpo-  
pecas-sinterizadas  
11 3906 3000

**METALSA BRASIL INDÚSTRIA E  
COMÉRCIO DE AUTOPEÇAS**

www.metalisa.com  
11 3604 4421

**METALSIDER**

www.metalsider.com.br  
31 3539 9802

**METALÚRGICA CARTEC**

www.metalurgicacartec.com.br  
11 2271 0244

**METALÚRGICA CONFOR - SCAPEX**

www.scapex.com.br  
19 3843 9999

**METALÚRGICA DELLA ROSA**

www.dellarosa.com.br  
19 3464 9666

**METALÚRGICA IGUAÇU**

www.iguacu.ind.br  
11 4223 6363

**METALÚRGICA NAKAYONE**

www.metalnk.com.br  
11 4529 1600

**METALÚRGICA ONNIX  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.onixmetal.com.br  
11 4613 4545

**METALÚRGICA PASCHOAL**

www.paschoal.com.br  
11 4176 8000

**METALÚRGICA RIOSULENSE**

www.riosulense.com.br  
47 3531 4000

**METALÚRGICA RIVERTEC**

www.rivertec.com.br  
14 3602 7100

**METALÚRGICA SARAIVA  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.saraivaretrovisores.com.br  
48 3285 5080

**METALÚRGICA SCHADEK**

www.schadek.com.br  
15 3262 8890

**METALÚRGICA STARCAST**

www.starcast.com.br  
11 2402 7692

**METALÚRGICA SUPRENS**

www.suprens.com.br  
11 4812 9900

**METALÚRGICA TUBA**

www.cabostuba.com.br  
11 4161 2119

**METALÚRGICA TUBOCAT**

www.og.com.br  
19 3446 4666

**METALÚRGICA USISTEEL**

www.wir.com.br

**METISA - METALÚRGICA TIMBOENSE**

www.metisa.com.br  
47 3281 2222

**MG VIDROS AUTOMOTIVOS**

www.autoglass.com.br  
27 2121 5520

**MHT INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE  
COMPONENTES AUTOMOTIVOS**

www.ampri.com.br  
11 2422 4899

**MIBA SINTER BRASIL**

www.miba.com  
19 3834 9903

**MIROAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.miroal.com.br  
11 4178 5055

**MOBIS BRASIL FABRICAÇÃO  
DE AUTO PEÇAS**

19 3430 5170

**MODEFER INDÚSTRIA DE AUTO PEÇAS**

www.modefer.com.br  
11 2078 3939

**MODINE DO BRASIL  
SISTEMAS TÉRMICOS**

www.radiadoresvisconde.com.br  
11 2487 5002

**MOTO PEÇAS TRANSMISSÕES**

www.motopecas.com.br  
15 3412 3222

**MOVENT AUTOMOTIVE INDÚSTRIA E  
COMÉRCIO DE AUTOPEÇAS**

www.movent.com.br  
11 4075 5527

**MTA BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
DE COMPONENTES AUTOMOTIVOS**

www.mta.it  
11 3405 4970

**MTE THOMSON INDÚSTRIA E  
COMÉRCIO**

www.mte-thomson.com.br  
11 4393 4343

**MULT POINT INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.multipoint.com  
13 3821 4566

**MULTIPARTS INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.multiparts.ind.br  
11 4035 2270

**MUSASHI DO BRASIL**

www.musashi.com.br  
81 3543 6000

**NACHI BRASIL**

www.nachi.com.br  
11 3284 9844

**NAKATA AUTOMOTIVA**

www.nakata.com.br  
11 3602 8000



**NAL DO BRASIL INDÚSTRIA E  
COMÉRCIO DE COMPONENTES DE  
ILUMINAÇÃO**

www.koito.co.jp/english/  
15 3141 4308

**NEMAK ALUMÍNIO DO BRASIL**

www.nemak.com  
11 4349 0804

**NEO RODAS**

www.neorodas.com.br  
19 3846 7750

**NEO STEEL**

www.neosteel.com.br  
19 3846 7736

**NEUMAYER TEKFOR  
AUTOMOTIVE BRASIL**

www.neumayer-tekfor.com  
11 2152 4878

**NEW OLDANY INDÚSTRIA  
METALÚRGICA**

www.newoldany.com.br  
11 4612 8808

**NEXTEER INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
DE SISTEMAS AUTOMOTIVOS**

www.nexteer.com  
51 3373 7555

**NICHIBRAS INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.nichibras.com.br  
71 3644 2349

**NIKEN DO BRASIL INDÚSTRIA E  
COMÉRCIO METALÚRGICA**

www.niken.com.br  
19 4744 8484

**NIDEC MOBILIDADE BRASIL  
INDÚSTRIA DE AUTOPEÇAS**

www.omron.com  
19 3517 5972

**NINO FARÓIS COMÉRCIO  
DE AUTO PEÇAS**

www.ninofarois.com.br  
11 4654 8477

**NORMA DO BRASIL SISTEMAS  
DE CONEXÃO**

www.normagroup.com  
11 4417 8258

**NORMEN INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
DE CONEXÕES E MANGUEIRAS**

11 4582 3623

**NORPLAST - INJEÇÃO DE  
TERMOPLÁSTICOS**

75 3243 3933

**NOTRIA INDÚSTRIA E  
COMÉRCIO DE FILTROS**

www.filtrosturbo.com.br  
11 3331 1093

**NOVARES DO BRASIL INDÚSTRIA  
AUTOMOTIVA**

www.novaresteam.com  
11 3901 8560

**NS SÃO PAULO COMPONENTES  
AUTOMOTIVOS**

19 3826 8400

**NSK BRASIL**

www.nsk.com.br  
11 4744 2500

**NTN DO BRASIL – PRODUÇÃO  
DE SEMI-EIXOS**

www.ntn.com.br  
11 2085 5000

**NTN ROLAMENTOS DO BRASIL**

www.ntn.com.br  
41 3627 8000

**NYLOK TECNOLOGIA EM FIXAÇÃO**

www.nylok.com.br  
11 2078 9230

**OBENAU INDÚSTRIA  
E COMÉRCIO DE MOLAS**

www.molasobenau.com.br  
47 3387 8000

**OLIMPIC INDÚSTRIA DE AUTOPEÇAS**

www.olimpic.com.br  
11 2020 6400

**OLSA BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.olsagroup.com  
11 4072 7601

**ORGUS INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.orgus.com.br  
11 4158 8686

**ORI TRUCK INDÚSTRIA E  
COMÉRCIO DE AUTO PEÇAS**

www.ori.com.br  
11 2546 0671

**OSRAM COMÉRCIO DE SOLUÇÕES  
DE ILUMINAÇÃO**

www.osram.com  
11 4280 4800

**OXITENO INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.oxiteno.com.br  
11 3177 6394

**PARANOÁ INDÚSTRIA DE BORRACHA**

www.paranoa.com.br  
11 4061 6533

**PARAUTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE  
ACESSÓRIOS PARA AUTOS**

www.soparauto.com.br  
11 2781 1261

**PARKER HANNIFIN INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.parker.com.br  
11 3915 8501

**PARTIUM COMERCIAL E INDUSTRIAL DE AUTOPEÇAS**

www.partium.ind.br  
11 4731 4523

**PARTNER INDUSTRIAL**

www.partnerrubber.com.br  
31 3232 4949

**PEDERTRACTOR INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PEÇAS, TRATORES E SERVIÇOS**

www.pedertractor.com.br  
14 3283 9797

**PENTANOVA**

https://pentanova.com.br/  
eisenmann-do-brasil/  
11 2161 1200

**PG PRODUCTS INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE VIDROS**

www.pgproducts.com.br  
11 2244 7474

**PILKINGTON BRASIL**

www.pilkington.com.br  
12 3221 2111

**PISANI PLÁSTICO**

www.pisani.com.br  
54 2298 7000

**PLASCAR INDÚSTRIA DE COMPONENTES PLÁSTICOS**

www.plascar.com.br  
11 2152 5300

**PLASTIC OMNIUM DO BRASIL**

www.plasticomnium.com  
12 2125 0928

**PLATODIESEL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PEÇAS AUTOMOTIVAS**

www.platodiesel.com.br  
11 4228 6800

**PMC AUTOMOTIVA DO BRASIL**

www.pmcautomotive.com

**POLICON PRODUTOS ELÉTRICOS**

www.policonchicotes.com.br  
11 5525 0500

**POLIRIM DO BRASIL INDÚSTRIA DE PEÇAS**

www.dprca.com.br  
54 3209 8597

**PÓSITRON STONERIDGE**

www.positron.com.br  
19 3787 6246

**PPG**

http://brazil.ppg.com/Home.aspx  
0800 721 9990

**PRADOLUX INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.pradolux.com.br  
35 3729 6363

**PRIMA SOLE COMPONENTES AUTOMOTIVOS**

www.pscomponents.eu  
41 2106 2303

**PRODUMASTER NORDESTE INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE COMPOSTOS PLÁSTICOS**

www.produmaster.com.br  
71 3616 2300

**PROGERAL INDÚSTRIA DE ARTEFATOS PLÁSTICOS**

www.progeral.com.br  
15 3269 8983

**PROMA BRASIL AUTOMOTIVA**

www.promagroup.com  
31 2564 9900

**PRO-METAL INDUSTRIAL**

www.prometal.ind.br  
19 3404 5100

**PROTURBO USINAGEM DE PRECISÃO**

www.proturbo.com.br  
11 4523 6240

**PST ELETRÔNICA**

www.pst.com.br  
19 3787 6358

**PUREM AUTOMOTIVE TECHNOLOGY SOROCABA**

www.eberspaecher.com

**QUINELATO INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.quinelatofreios.com.br  
16 3244 1095

**RANALLE COMPONENTES AUTOMOTIVOS**

www.ranalle.com.br  
11 2020 4200

**RANDON IMPLEMENTOS E PARTICIPAÇÕES**

www.suspensys.com

**RASSINI-NHK AUTOPEÇAS**

www.rassini-nhk.com.br  
11 4366 9303

**RCN INDÚSTRIAS METALÚRGICAS**

www.rcn.com.br  
11 2095 9222

**RESERPLASTIC INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTO PEÇAS**

www.reserplastic.com.br  
47 3489 7000

**RESIL COMERCIAL INDUSTRIAL**[www.resil.com.br](http://www.resil.com.br)

11 2178 8140

**RETIN INDÚSTRIA E COMÉRCIO**[www.riccomponentes.com.br](http://www.riccomponentes.com.br)

12 3905 5100

**RETROVEX INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ARTEFATOS PLÁSTICOS**[www.retrovex.com.br](http://www.retrovex.com.br)

11 2018 2828

**RGR CONEXÕES INDÚSTRIA E COMÉRCIO**[www.rgr.com.br](http://www.rgr.com.br)

11 4654 3008

**RODAGÁS DO BRASIL SISTEMAS A GÁS**[www.rodagas.com.br](http://www.rodagas.com.br)

11 2823 0250

**ROLTENS INDÚSTRIA DE PEÇAS AUTOMOTIVAS**[www.roltens.com.br](http://www.roltens.com.br)

44 3034 7746

**RUDOLPH USINADOS**[www.rudolph.com.br](http://www.rudolph.com.br)

47 3281 2802

**S RIKO AUTOMOTIVE HOSE DO BRASIL**[www.s-riko.com.br](http://www.s-riko.com.br)

31 3539 8824

**SABÓ INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTOPEÇAS**[www.sabo.com.br](http://www.sabo.com.br)

11 2174 5618

**SAINT-GOBAIN DO BRASIL PRODUTOS INDUSTRIAIS E PARA CONSTRUÇÃO**[www.saint-gobain.com.br](http://www.saint-gobain.com.br)

11 2196 9800

**SAMPEL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PEÇAS AUTOMOTIVAS**[www.sampel.com.br](http://www.sampel.com.br)

11 4646 8100

**SANDEN INTERNATIONAL LATIN AMERICA**

11 3791 0268

**SAS AUTOMOTIVE DO BRASIL**[www.sas-automotive.com](http://www.sas-automotive.com)

41 3381 3486

**SBU - SOCIEDADE BRASILEIRA DE USINAGENS**[www.sbu.com.br](http://www.sbu.com.br)

11 5588 7799

**SCHAEFFLER BRASIL**[www.schaeffler.com.br](http://www.schaeffler.com.br)

15 3335 1500

**SCHERDEL DO BRASIL**[www.scherdel.com.br](http://www.scherdel.com.br)

15 3235 6700

**SCHULZ**[www.schulz.com.br](http://www.schulz.com.br)

47 3451 6210

**SCHUNK DO BRASIL ELETROGRAFITES**[www.schunk-group.com](http://www.schunk-group.com)

11 4613 3202

**SCÓRPIOS INDÚSTRIA METALÚRGICA**[www.scorprios.com.br](http://www.scorprios.com.br)

11 4224 9600

**SEARS SEATING DO BRASIL COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE ASSENTOS**[www.searsseating.com](http://www.searsseating.com)

11 4154 1412

**SEFAR INDÚSTRIA E COMÉRCIO**[www.sefar.com.br](http://www.sefar.com.br)

11 4390 6300

**SEG AUTOMOTIVE COMPONENTS BRAZIL**[www.seg-automotive.com](http://www.seg-automotive.com)

11 4961 3000

**SELCO TECNOLOGIA E INDÚSTRIA**[www.selcobrasil.com.br](http://www.selcobrasil.com.br)

11 4176 4000

**SEMCON ENGENHARIA AUTOMOTIVA**[www.semcon.com.br](http://www.semcon.com.br)

11 4121 6684

**SENSATA TECHNOLOGIES SENSORES E CONTROLES DO BRASIL**[www.sensata.com](http://www.sensata.com)

19 3754 1111

**SHANA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTOPEÇAS**[www.shanapecas.com.br](http://www.shanapecas.com.br)

11 2916 4949

**SIAN - SISTEMAS DE ILUMINAÇÃO AUTOMOTIVA DO NORDESTE**[www.arteb.com.br](http://www.arteb.com.br)

71 3644 8700

**SIEMENS**[www.siemens.com.br](http://www.siemens.com.br)

08000 11 94 84

**SILA DO BRASIL**[www.grupposila.com](http://www.grupposila.com)

31 2191 3400

**SILIKONBRASIL**[www.silikonbrasil.com.br](http://www.silikonbrasil.com.br)

11 4525 0227

**SLIMSULATE AUTOMOTIVE**[www.slimsulate.com.br](http://www.slimsulate.com.br)

19 9 9216 4055

**SKF DO BRASIL**[www.skf.com.br](http://www.skf.com.br)

11 4448 8430



**SM SISTEMAS MODULARES**

11 4347 8268

**SMP AUTOMOTIVE PRODUTOS  
AUTOMOTIVOS DO BRASIL**www.smp-automotive.com  
41 2104 4916**SMR AUTOMOTIVE BRASIL**www.smr-automotive.com  
19 3837 9017**SMRC FABRICAÇÃO E COMÉRCIO DE  
PRODUTOS AUTOMOTIVOS DO BRASIL**www.reydel.com  
11 2895 8641**SODECIA MINAS GERAIS INDÚSTRIA DE  
COMPONENTES AUTOMOTIVOS**www.sodecia.com  
31 2107 4100**SOFAPE FABRICANTE DE FILTROS**www.tecfil.com.br  
11 2145 5876**SOGEFI SUSPENSION BRASIL**www.sogefigroup.com  
19 3805 7953**SOTREQ**www.sotreq.com.br  
31 3359 6000**SPAAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO**www.spaal.com.br  
11 4138 8023**SPAL DO BRASIL COMÉRCIO DE  
COMPONENTES AUTOMOTIVOS**www.spal.ind.br  
11 5541 5151**STAMPLINE METAIS ESTAMPADOS**www.stampline.com.br  
19 3446 6700**STAMPTEC INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
DE PEÇAS ESTAMPADAS**www.stamptec.com.br  
11 2703 8911**STANLEY ELECTRIC DO BRASIL**www.stanley.co.jp/e/  
19 3446 5700**STHALL MASTER INDÚSTRIA DE  
COMPONENTES EM METAL**www.sthallmaster.com.br  
48 3466 0477**SULTÉCNICA INDÚSTRIA MECÂNICA**www.sultecnica.com  
51 2103 1900**SUMIDENSO DO BRASIL  
INDÚSTRIAS ELÉTRICAS**www.sumidenso.com.br  
11 4431 6400**SUMIRIKO DO BRASIL INDÚSTRIA  
DE BORRACHAS**

31 3537 2900

**SUSIN FRANCESCUTTI METALÚRGICA**www.sufran.com.br  
54 3224 8600**SUSPENTECH INDÚSTRIA DE  
COMPONENTES AUTOMOTIVOS**www.suspentech.com.br  
54 3280 2850**TARANTO COMERCIAL  
IMPORTADORA E EXPORTADORA**www.taranto.com.br  
11 3901 9094**TC AUTO TÉCNICA**www.tcchicotes.com  
11 5818 0966**TECFIL FILTROS**www.tecfil.com.br  
0800 800 6964**TE CONNECTIVITY BRASIL INDÚSTRIA  
DE ELETRÔNICOS**www.te.com  
11 3404 6000**TECNOCURVA INDÚSTRIA DE PEÇAS  
AUTOMOBILÍSTICAS**www.tecnocurva.com.br  
11 4723 5000**TECNOLOGIA DE BOMBAS  
AUTOMOTIVAS DO BRASIL**www.evamo.net  
15 9 9794 1178**TECNOMOTOR ELETRÔNICA DO BRASIL**www.tecnomotor.com.br  
16 3362 8000**TENNECO AUTOMOTIVE BRASIL**www.sa-tenneco-automotive.  
com  
19 3805 7004**TENNECO INDÚSTRIA DE AUTOPEÇAS**

19 3805 7004

**THERMAL MANAGEMENT SOLUTIONS  
BRAZIL**www.arlington-automotive.com  
19 3429 9000**THERMOID MATERIAIS DE FRICÇÃO**www.thermoid.com.br  
11 4028 9950**THOR COMPONENTES AUTOMOTIVOS**www.thorcomponentes.com.br  
44 3218 7300**TI BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO**www.tiautomotive.com  
12 3924 7000

**TIBERINA AUTOMOTIVE MG -  
COMPONENTES METÁLICOS PARA  
INDÚSTRIA AUTOMOTIVA**

www.tiberinagroup.com  
31 3519 5400

**TILA INDUSTRIA DE  
ARTEFATOS DE BORRACHA**

www.tila.com.br  
11 4061 6400

**TIMKEN DO BRASIL COMERCIAL  
IMPORTADORA**

www.timken.com  
11 5187 9200

**TMD FRICTION DO BRASIL**

www.tmdfriction.com  
19 3894 9724

**TOP RELAY ELETRÔNICA**

www.toprelay.com.br  
11 2218 8474

**TOWER AUTOMOTIVE DO BRASIL**

www.towerautomotive.com  
11 4654 7500

**TPR INDÚSTRIA DE PEÇAS  
AUTOMOTIVAS DO BRASIL**

www.tprbr.com.br  
15 4062 9760

**TRA INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
DE AUTO PEÇAS**

www.metalurgicamontecristo.  
com.br  
11 4112 5295

**TRACK COMÉRCIO  
DE ACESSÓRIOS AUTOMOTIVOS**

www.trackautomotive.com.br  
54 3229 3790

**TRACTORCOMPONENTS PEÇAS PARA  
TRATORES E MÁQUINAS AGRÍCOLAS**

http://www.pedertractor.com.br  
**TRALI INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.trali.com.br  
11 2747 4700

**TRAMONTINA ELETRIK**

www.tramontina.com  
54 3461 8200

**TRBR INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.tokai-rika.co.jp/en  
19 3026 2300

**TREVES DO BRASIL**

www.treves.fr  
41 3671 8500

**TRIADE COMÉRCIO E INDÚSTRIA  
DE AUTO PEÇAS**

www.triadeautopecas.com.br  
11 2208 9718

**TRICO LATINOAMERICANA DO BRASIL**

www.tricoproducts.com  
12 2012 0200

**TRUCK BUS INDÚSTRIA E  
COMÉRCIO DE AUTOPEÇAS**

www.tbush.com.br  
11 4070 5120

**TS TECH DO BRASIL**

www.ts-tech.co.jp  
19 3572 9110

**TSA - TECNOLOGIA  
EM SISTEMAS AUTOMOTIVOS**

www.tsadobrasil.com.br  
11 4013 9966

**TTB INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
DE PRODUTOS METÁLICOS**

www.ttb.com.br  
11 3215 4700

**TUOPU DO BRASIL AUTOPEÇAS**

www.tuopu.com  
11 2500 0085

**TUP TECNOLOGIA EM USINAGEM  
DE PRECISÃO**

www.tuptech.com.br  
11 4622 8400

**TUPER**

www.tuper.com.br  
47 3631 5000

**TUPY**

www.tupy.com.br  
47 4009 8268

**TUZZI SISTEMAS AUTOMOTIVOS**

www.tuzzi.com.br  
16 3810 7000

**TWINGLASS VIDROS**

www.thermoglass.com.br  
11 2105 3100

**UFI FILTERS DO BRASIL INDÚSTRIA E  
COMÉRCIO DE FILTROS**

www.ufifilters.com  
11 2923 6550

**ULIANA INDÚSTRIA METALÚRGICA**

www.uliana.com.br  
11 4745 9000

**UMICORE BRASIL**

www.umicore.com.br  
19 3471 4019

**UNIVEL INDÚSTRIA METALÚRGICA**

www.universalautomotive.com.br  
11 2248 7777

**UREPOL POLÍMEROS**

www.urepol.com.br  
11 2413 0426

**USIMASTER PEÇAS DE PRECISÃO**

www.freiosbrex.com.br  
21 3137 8603

**VALBORMIDA BRASIL METALÚRGICA**

www.valmorbida.com  
19 3399 3999

**VALCLEI INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.valclei.com.br  
11 2033 1077

**VALLOUREC SOLUÇÕES  
TUBULARES DO BRASIL**

www.vallourec.com/pt-BR/br  
31 3328 2121

**VENTUROSO, VALENTINI**

www.vv.com.br  
16 3810 1777

**VETORE INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
DE AUTOPEÇAS**

www.vetore.com  
41 3672 3939

**VIBRACOUSTIC SOUTH AMERICA**

www.vibracoustic.com  
12 3601 2165

**VIBROACÚSTICA DESENVOLVIMENTO  
E PESQUISA**

www.vibroacustica.com.br  
47 3440 1787

**VIEMAR INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.viemar.com.br  
51 3357 0700

**VIKA INDÚSTRIA DE AUTO PEÇAS  
E COMÉRCIO**

www.vikaindustria.com.br  
11 4028 9960

**VISTEON AMAZONAS**

www.visteon.com  
92 3616 7000

**VITESCO TECNOLOGIA  
BRASIL AUTOMOTIVA**

www.vitesco-technologies.com/  
en-us  
11 4028-8255

**VMG INDÚSTRIA METALÚRGICA**

www.vmg.com.br  
11 4828 8850

**VOITH TURBO**

www.voith.com.br  
11 3944 4877

**VOSS AUTOMOTIVE**

www.voss.com.br  
11 4053 9500

**W1 INDÚSTRIA DE AUTO PEÇAS**

www.cofranlanternas.com.br  
11 2945 2700

**WAPMETAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
DE MOLAS E ESTAMPADOS**

www.wapmolas.com.br  
11 4789 8956

**WEG EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS**

www.weg.net  
47 3276 4000

**WEGMANN AUTOMOTIVE BRASIL**

www.wegmann-automotive.com  
11 2923 1200

**WETZEL**

www.wetzel.com.br  
47 3451 4033

**WGK INDÚSTRIA MECÂNICA**

www.wgkindustria.com.br  
19 3241 9343

**WILLTEC INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.willtec.com.br  
11 4035 7500

**WURTH SW INDUSTRY  
PEÇAS DE FIXAÇÃO**

www.wurthindustry.com.br  
11 3883 6300

**YAZAKI DO BRASIL**

www.yazaki-group.com/global  
11 2187 7822

**YUTAKA DO BRASIL**

11 3308 1550

**ZANETTINI BAROSSO  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

www.zb.com.br  
11 2915 3800

**ZANINI DO BRASIL**

www.zanini.com  
41 3385 1636

**ZEN INDÚSTRIA METALÚRGICA**

www.zensa.com.br  
47 3255 2800

**ZINNI E GUELL**

www.zinnieguell.com.br  
11 2480 4448

**ZP INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PEÇAS**

www.zappecas.com.br  
11 5511 2572





INSTITUCIONAL

## ADIENT

**A**dient é uma empresa americana, líder mundial em assentos automotivos. Com aproximadamente, 72 mil colaboradores em 31 países, a companhia possui mais de 200 plantas de fabricação/ montagem no mundo. A empresa produz e fornece bancos automotivos para todas as classes de veículos e a todos os grandes fabricantes mundiais.

As competências integradas da Adient a permitem prover produtos para mais de 20 milhões de veículos anualmente. Da pesquisa e design à engenharia e fabricação, a empresa fornece os melhores produtos às principais montadoras do mercado.

A Adient promove uma cultura de alto desempenho que inspira os colaboradores, fornecedores e clientes e permite melhorar a experiência de um mundo em movimento – em assentos automotivos e muito mais.

Na América do Sul, a Adient possui quatro fábricas estabelecidas nas cidades brasileiras de São Bernardo do Campo (SP), Pouso Alegre (MG), Curitiba (PR), Gravataí (RS) e uma unidade fabril no mu-

nício de Rosário – Santa Fé - Argentina.

A sede da empresa na América do Sul está localizada, desde 1995, em São Bernardo do Campo – São Paulo.

No último ano, a empresa recebeu dois prêmios da General Motors: Supplier Quality Excellence Award para a fábrica de Rosario (ARG) e On-Time Shipping Recognition Award para as Plantas de Gravataí e São Bernardo.




**ADIENT**

Idade: 6 anos como Adient (spin off Johnson Controls)	Tempo no Brasil: 27 anos
País sede: Plymouth - Estados Unidos	Sede no Brasil: São Bernardo do Campo - SP
Filiais na América do Sul: São Bernardo do Campo (SP), Pouso Alegre (MG), Curitiba (PR), Gravataí (RS) e Rosario (Santa Fé - Argentina)	
Diretor executivo: Marcelo Assis	
Diretor comercial no Brasil: Hugo Rishter	
Diretor de compras: Daniel Saito	
Email comercial: hugo.rishter@adient.com	PABX: (11) 2104-3700
Site: www.adient.com	
Redes sociais: Adient South America (LinkedIn)	

## ENGLISH VERSION

### INSTITUTIONAL

**A**dient is an american company, world leader in automotive seats. With approximately 75,000 employees in 33 countries, the company has 208 manufacturing/assembly plants worldwide. The company manufactures and supplies automotive seats for all vehicle classes and all major manufacturers worldwide.

Adient's integrated competencies allow it to supply products to more than 20 million vehicles annually. From research and design to engineering and manufacturing, they supply the best products to the main automakers in the market.

The company promotes a high-performance culture that inspires employees, suppliers and custo-

mers and enables a improve experience in a world in motion – in automotive seating and more.

At South America, Adient has four factories established in the Brazilian cities of São Bernardo do Campo (SP), Pouso Alegre (MG), Curitiba (PR), Gravataí (RS) and a manufacturing unit in the municipality of Rosario – Santa Fé - Argentina.

The company's headquarters in South America has been located, since 1995, in São Bernardo do Campo – São Paulo.

Last year, the company received two customer awards: the Supplier Quality Excellence Award, from General Motors, and the Regional Contribution Award, from Toyota.



## INSTITUCIONAL

# CONTINENTAL PARAFUSOS S.A.

Com diferenciais de inovação, melhorias contínuas e forte parceria com os clientes, a Continental Parafusos marca sua posição de destaque na fabricação e comercialização de fixadores para diversas aplicações.

Fundada em 1974, a Continental Parafusos S.A. produz há quase 50 anos um portfólio completo de fixadores industriais como parafusos, porcas, rebites e peças especiais conformadas a frio a partir de arames metálicos, de alta qualidade para atendimento das mais variadas linhas de montagem de alta velocidade, fornecendo para o segmento automotivo, linha branca, construção civil, eletroeletrônicos, outras indústrias e para uso geral, alcançando uma marca de mais de 20.000 itens desenvolvidos, fornecidos com alta performance e logística, sendo reconhecida e atestada pelo mercado.

A Continental Parafusos possui gestão integrada

real time através do sistema SAP ERP, que possibilita o gerenciamento de toda a empresa com foco no gerenciamento da qualidade, com confiabilidade e rastreabilidade em toda a cadeia produtiva. Com sua operação segura e otimizada, seus clientes contam com pontualidade nas entregas e estoques de segurança.

A empresa possui robusto sistema de gestão da qualidade e do meio ambiente em conformidade com as principais certificações.

Com matriz, fábrica e centro de distribuição em Diadema, no Estado de São Paulo, e estabelecendo em 2011 uma filial estatutária em Taiwan, a Continental Parafusos, conta com sólido sistema de governança corporativa, auditoria externa e compliance, incluindo governança ambiental e social.

Uma empresa moderna, ética e legalista, que zela pela integridade em todos os seus relacionamentos e que investe na sustentabilidade do seu negócio e dos seus clientes.



CONTINENTAL  
PARAFUSOS S.A.

**CONTINENTAL PARAFUSOS S.A.**

Idade: 49 anos	Tempo no Brasil: 49 anos
País sede: Brasil	Sede no Brasil: Diadema / SP
Filiais no Brasil: Diadema / SP e Filial em Kaohsiung Taiwan	
Presidente/ CEO/ Brasil: Fernando A. G. Martins	
Diretor comercial:	
Diretor de compras:	
Email comercial: <a href="mailto:continental@continentalparafusos.com.br">continental@continentalparafusos.com.br</a>	PABX: +55 11 4043-4144
Site: <a href="http://www.continentalparafusos.com.br">www.continentalparafusos.com.br</a>	
Redes sociais:	

## ENGLISH VERSION

### INSTITUTIONAL

**W**ith innovation differentials, continuous improvements and strong partnership with customers, Continental Parafusos marks its outstanding position in the manufacture and commercialization of fasteners for several applications.

Founded in 1974, Continental Parafusos S.A. has been producing for almost 50 years a complete portfolio of high quality industrial fasteners such as screws, nuts, rivets and special cold-formed parts made from metallic wires, to serve the most varied high-speed assembly lines, supplying the automotive segment, home appliances, construction, electronics and other industries, reaching a mark of more than 20,000 items developed, supplied with high performance and logistics, being recognized and attested by the market.

Continental Parafusos has real-time integrated

management through the SAP ERP system, which enables management of the entire company with a focus on quality management, with reliability and traceability throughout the production chain. With its safe and optimized operation, its customers rely on punctual deliveries and safety stocks.

The company has a robust quality and environmental management system in compliance with the main certifications.

With headquarters, factory and distribution center in Diadema, in São Paulo State, and establishing in 2011 a statutory branch in Taiwan, Continental Parafusos, has a solid system of corporate governance, external audit and compliance, including environmental and social governance.

A modern, ethical and legalistic company, which ensures integrity in all its relationships and invests in the sustainability of its business and its customers.





## INSTITUCIONAL

## MASTER SISTEMAS AUTOMOTIVOS LTDA

**A** Master, líder sul-americana na produção de Freios, é o maior fabricante de freios pneumáticos e hidráulicos, nas versões a disco e tambor, para caminhões, ônibus e semirreboques da América do Sul. Os freios Master são originais em veículos comerciais e estão em mais da metade da frota circulante no país.

Com tecnologia de ponta, a Master tem uma posição consolidada no fornecimento de freios para as principais montadoras de veículos comerciais (OEM), atendendo aos mais diversos tipos de aplicação. Além de sua competência técnica no desenvolvimento de sistemas de freio, que vai desde a conceituação do design até os rigorosos testes de validação e homologação, a Master conta também com uma expertise de manufatura robusta, através de processos modernos e com elevados níveis de automação, o que assegura a alta qualidade e durabilidade dos produtos.

A Master se destaca também por seu amplo portfólio de produtos, com sistemas de freios completos, câmaras de freios, ajustadores, ABS, válvulas e toda a linha de peças para o mercado de reposição.

Unidades Industriais:

Master e Mastertech – Caxias do Sul/RS

Master Flores da Cunha – Flores da Cunha/RS





## MASTER SISTEMAS AUTOMOTIVOS LTDA

Idade: 36 anos (37 em 2023)	Tempo no Brasil: 36 anos (37 em 2023)
País sede: Brasil	Sede no Brasil: Caxias do Sul / RS
Filiais no Brasil: Caxias do Sul / RS	
Presidente no Brasil: Daniel Randon/Sérgio Carvalho	
Diretor da Unidade Master: Bernardo Bregoli Soares	
Diretor de vendas:	
Email comercial: rubia.silva@freiosmaster.com	PABX: +55 (31) 3499-8500
Site: www.freiosmaster.com	
Redes sociais: @master_freios	

## ENGLISH VERSION

### INSTITUTIONAL



**M**aster, south American leader in the Brakes production, is the largest pneumatic and hydraulic brakes manufacturer in South America, in both disc and drum brake versions, for trucks, buses and trailers in South America. Master brakes are the originals in commercial vehicles and equips more than half of vehicle fleet in the region.

With state-of-the-art technology, Master plays an important role with a consolidated position in supplying brakes to the main commercial vehicle manufacturers (OEM), designed to the most diverse types of application. In addition to its competence in the brake system development, which ranges from design concept to rigorous validation and approval tests, Master also has a very robust manufacturing expertise, through modern processes and high levels of automation, which ensures high product quality and durability.

Master stands out for its broad product portfolio, with complete brake systems, brake chambers, slack adjusters, ABS, valves, and the entire line of spare parts for the aftermarket.

Industrial Units:

Master and Mastertech – Caxias do Sul/RS

Master Flores da Cunha – Flores da Cunha/RS



## INSTITUCIONAL

# KEKO ACESSÓRIOS S.A

Fundada há 36 anos, na Serra Gaúcha, a Keko é líder brasileira em acessórios para personalização de veículos. Precursora de tendências, sua missão é agregar valor ao segmento automotivo, destacando-se pelo pioneirismo, inovação, design e tecnologia presente em todos seus produtos.

A marca é reconhecida em mais de 40 países nos cinco continentes e fornece para grandes montadoras mundiais (Ford, Fiat, General Motors, Honda, Hyundai, Jeep, Mitsubishi, Nissan, Ram, Renault, Toyota e Volkswagen), além de atuar com marca própria no aftermarket (varejo). O portfólio de produtos Keko inclui protetores frontais, estribos, santantônios, engates de reboque, capotas rígidas retráteis, capotas marítimas, utilitários, entre outros itens.

A companhia atua em um parque industrial com 25 mil metros quadrados de área construída, em Flores da Cunha (RS). Com conceitos de sustentabilidade, ecoeficiência e compromisso social, a estrutura conta com equipamentos de tecnologia

avançada, alguns deles únicos na América Latina e no mundo. Essa tecnologia de ponta é apoiada pelo Sistema Keko de Produção e programas de melhoria contínua, que proporcionam confiabilidade, qualidade, eficiência e produtividade.

Com o compromisso de inovar e criar soluções para facilitar o dia a dia dos consumidores, a companhia revolucionou o mercado de capotas com o lançamento da linha de capotas marítimas GRX. Com um conceito inovador, a GRX e a GRX Pro Black, apresentam qualidade, funcionalidade, beleza e benefícios ímpares como: maior durabilidade dos componentes com a adição de grafeno, exclusivo sistema de extensão da lona, sistema de abertura facilitado e prático, lona destacável e enrolamento ziplock. E a versão Pro Black ainda conta com vedação extra na parte dianteira da caçamba e componentes todos no acabamento preto.

É a Keko, mostrando mais uma vez, que pioneirismo, coragem e inovação estão presentes em seu DNA.




**KEKO ACESSÓRIOS S.A**

Idade: 36 anos	Tempo no Brasil: 36 anos
País sede: Brasil	Sede no Brasil: Flores da Cunha - RS
Presidente no Brasil: Leandro Scheer Mantovani	
Diretor comercial: Leandro Scheer Mantovani	
Diretor de compras: Paulo Cesar Nonemacher	
Email comercial: keko@keko.com.br	PABX: (54) 3279-5700
Site: www.keko.com.br	
Redes sociais: @keko.acessorios (Instagram); @kekoAcessorios (Facebook); Keko Acessórios (Youtube)	

## ENGLISH VERSION

### INSTITUTIONAL

**F**ounded 35 years ago in the south brazilian highlands, Keko is the country leader in accessories for vehicle customization. Pioneer of trends in this segment, stands out for innovation, design, technology and product quality.

The brand is recognized in, more than, 40 countries, on five continents and supplies the major car manufacturers worldwide, such as Fiat, Ford, General Motors, Honda, Hyundai, Jeep, Mitsubishi, Nissan, Renault, Toyota and Volkswagen and also, the aftermarket. Keko's product portfolio includes over bumpers, running boards, sport bars, towing hitches, retractable truck bed covers, soft tonneau covers, among other items.

The company operates in an industrial area with 25 thousand square meters, in Flores da Cunha (RS). With concepts of sustainability, eco-efficiency

and social commitment, the structure has advanced technology equipment, some of them are state of the art in Latin America and worldwide. This leading edge technology is supported by the Keko Production System and continuous improvement process which provide safety, quality, efficiency and productivity.

Committed with innovation Keko is always developing new solutions to follow customer routine, turning easier your days for any destination. The company has released the Retractable Hard Cover, a product that brought innovation and technology to the market. Initially available only for medium size pick up truck, now it is also available for compact size, transforming the load box in a real trunk, delivering to customer more safety and protection. Beside all these benefits, the customer can also choose between manual and electric version.





INSTITUCIONAL

# NEO PARTS LTDA

**A** Neo Parts é a nova unidade de negócios do Grupo ABG. Focada na fabricação por injeção de peças de alumínio em alta pressão, atende grandes clientes do setor automotivo incluindo montadoras e sistemistas. Faz parte de seu portfólio produtos como tampa de cabeçote, cárter de óleo, timing cover, suporte do eixo de comando, carcaças de bombas de água e óleo, componentes diversos para motores, suportes diversos, flanges diversas para aplicações em Powertrain, elétrica, suspensão e outros, caixas de direção: elétrica, hidráulica e mecânica, anel do rolamento, placa do rolamento e tampa da transmissão, entre outros itens.

Localizada em Tatuí (SP), conta com mais de 450 colaboradores. Possui as certificações IATF 16949 e

VDA (VW), estando habilitada a atender o mercado com excelência em qualidade, entrega e atendimento.

A Neo Parts possui ainda ferramentaria interna própria, equipada para a manutenção de moldes, ferramentas, confecção e manutenção de dispositivos de usinagem e controle da qualidade. Dispõe de completos laboratórios metalúrgico, dimensional e mecânico.

Seu moderno parque industrial está preparado para a fabricação de peças injetadas, pelo processo de alta pressão (HPDC) e usinadas, com capacidade de fundição de mais de 1.200 ton mensais. Os produtos podem ser fabricados nas ligas SAE 306 e 305, atendendo às especificações técnicas dos clientes. Parte do Grupo ABG, traz o espírito de inovação ao segmento, tendo como prioridade superar as expectativas e necessidades dos clientes, com sustentabilidade, agilidade e confiabilidade em seus negócios.



## NEO PARTS LTDA

Idade:

Tempo no Brasil:

País sede: Brasil

Sede no Brasil: Tatuí / SP

Filiais no Brasil: Não possui

Presidente/ CEO/ Brasil: Alexandre Rauen Abage

Diretor comercial: Murillo M. Di Cicco

Diretor de compras: Pamela Pizani Tonon

Email comercial: comercial@neoparts.com.br

PABX: (15) 3259-9500

Site: www.neoparts.com.br

Redes sociais: Instagram: @neopartsbr; LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/neo-parts/>

## ENGLISH VERSION

### INSTITUTIONAL

**N**eo Parts is the newest business unit of the ABG Group. Focused on the die casting manufacturing of aluminum parts in high pressure processes, the Company serves large customers in the automotive industry, including automakers and system manufacturers.

Currently, products such as cylinder head cover, oil sumps, timing cover, control shaft support, water and oil pump housings, various engine components, various supports, various flanges for powertrain, electrical, suspension and other applications, are part of its portfolio, as well housings for electrical, hydraulic and mechanical steering, bearing ring, bearing plate and transmission cover, among other items.

Located in Tatuí, São Paulo state, the company has more than 450 employees. The unit also has the IATF 16949 and VDA (VW) certifications, being able to serve the market with excellence in quality, delivery, and service.

Some Neo Parts features are its own internal tool shop, equipped for the maintenance of molds, tools, as well as for the manufacture and maintenance of machining and quality control devices. For the validation of the products, the structure of this important business unit also includes complete laboratories: metallurgical, dimensional, and mechanical.

Neo Parts has an industrial site aligned with the most modern technologies on the market for the manufacture of die casting aluminum parts in the high-pressure process (HP-DC) and machined, with casting capacity of more than 1,200 metric tons per month. The products can be manufactured in alloys SAE 306 and 305, meeting the customers' technical specifications.

Within the work philosophy of the ABG Group, the company brings the spirit of innovation to the segment, having as a priority to exceed the expectations and needs of customers, with sustainability, agility, and reliability in its business.



INSTITUCIONAL

# NEO RODAS GRUPO ABG

**A** Neo Rodas, empresa brasileira especializada no desenvolvimento e na fabricação de rodas em alumínio, atende o mercado de OEM para veículos leves e possui uma linha de rodas para pesados no aftermarket automotivo.

Sob o comando do Grupo ABG, a Neo Rodas completou em 2022 seis anos de operação, tendo em sua carteira de clientes as principais montadoras instaladas no Brasil e no Mercosul. A empresa ainda conquistou um crescimento anual de 22%, e superou a marca de mais de 1,1 milhão de rodas produzidas no ano anterior.

Com qualidade superior em produtos e proces-

sos, a Neo Rodas possui todas as certificações de qualidade exigidas pelo mercado, além da pontualidade nas entregas.

Hoje, após grandes investimentos, a empresa apresenta uma moderna planta de produção em Vinhedo (SP) e outra de acabamento em Itupeva (SP), com novas linhas de pintura e de tratamento térmico, além de inovadores sistemas de gestão e automação, o que garante altos níveis de qualidade, segurança e entrega.

No último ano ultrapassamos a marca dos 460 colaboradores nas duas unidades - fabricação e acabamento - e celebramos o crescimento acima do mercado já embarcando em 2023 com foco em dezenas de novos projetos.



## NEO RODAS - GRUPO ABG

Idade: 06 anos

Tempo no Brasil: 06 anos

País sede: Brasil

Sede no Brasil: Vinhedo - SP

Filiais no Brasil: OWB em Itupeva - SP

Presidente/ CEO/ Brasil: Alexandre Rauen Abage

Diretor comercial: Tiago Miranda

Diretor de compras:

Email comercial: comercial@neoparts.com.br

PABX:

Site: [www.neorodas.com.br](http://www.neorodas.com.br)

Redes sociais: Instagram @neo.rodas | LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/neo-rodas-sa>

### ENGLISH VERSION

#### INSTITUTIONAL

**N**eo Rodas, a Brazilian company specialized in the development and manufacture of aluminum wheels, serves the OEM market for light vehicles and has a line of wheels for heavy vehicles in the automotive aftermarket.

Under the command of the ABG Group, Neo Rodas completed six years of operation in 2022, having in its client portfolio the main automakers installed in Brazil and Mercosur. The company still achieved an annual growth of 22%, and surpassed the mark of more than 1.1 million wheels produced in the previous year.

With superior quality in products and processes, Neo Rodas has all the quality certifications required by the market, in addition to punctual deliveries.

Today, after major investments, the company has a modern production plant in Vinhedo (SP) and another finishing plant in Itupeva (SP), with new painting and heat treatment lines, in addition to innovative management and automation systems, which ensures high levels of quality, safety and delivery.

Last year we surpassed the mark of 460 employees in both units - manufacturing and finishing - and we celebrate growth above the market already embarking on 2023 with a focus on dozens of new projects.





INSTITUCIONAL

# NEO STEEL GRUPO ABG

**A** Neo Steel, empresa do Grupo ABG Brasil, produz peças estampadas, além de conjuntos soldados e montados. Atua com soluções para os segmentos automotivo leve e pesado, máquinas agrícolas e de construção, linha branca, elétrica, eletroeletrônicos e construção civil, entre outros.

Atualmente faz parte da carteira de clientes atendidos da Neo Steel empresas como Stellantis, VW, General Motors, Iveco, Maxion, Cosma, Proma e Britânia-Philco, entre outros. Nos últimos doze meses, as duas operações já colocaram em produção mais de 250 modelos diferentes de peças, com um elevado grau de satisfação e aprovação dos projetos atendidos.

Alta Capacidade e Competitividade

Com duas unidades, nos estados de São Paulo e Minas Gerais, possui hoje uma das maiores capacidades produtivas do Brasil no seu segmento, o que compreende entre outras coisas estamparia, conjuntos soldados, trilhos, subconjuntos e estruturas completas para bancos automotivos.

Possui um complexo capaz de realizar processos completos desde estamparia até solda e pintura. Essa estrutura possui ainda ampla gama de máquinas até 2.000 tons. Fecha a lista de diferenciais, o profundo know how em conjuntos completos como estruturas de assentos e linha própria de trilhos.

Possui as principais certificações de qualidade conhecidas atualmente, tais como ISO 9001, ISO 14001 e a IATF 16949, entre outras. Vale destacar ainda sua estrutura moderna de laboratórios metalúrgicos, dimensional e dinâmico/funcional.



## NEO STEEL - GRUPO ABG

Idade: 02 anos

Tempo no Brasil: 02 anos

País sede: Brasil

Sede no Brasil: Araçatuba - SP

Filiais no Brasil: São Joaquim de Bicas - MG

Presidente/ CEO/ Brasil: Alexandre Rauen Abage

Diretor comercial: Fabrício Diciéri

Diretor de compras:

Email comercial: contato@neosteel.com.br

PABX:

Site: www.neosteel.com.br

Redes sociais: Instagram: Sociais: Instagram @neosteel\_oficial | LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/neosteel-brasil>

### ENGLISH VERSION

#### INSTITUTIONAL

**N**eo Steel, a company of the ABG Brasil Group, produces stamped parts, as well as welded and assembled sets. It operates with solutions for the light and heavy automotive, agricultural and construction machinery, white goods, electrical, electronics and civil construction segments, among others.

Currently, companies such as Stellantis, VW, General Motors, Iveco, Maxion, Cosma, Proma and Britânia-Philco, among others, are part of the portfolio of clients served by Neo Steel. In the last twelve months, the two operations have already put into production more than 250 different models of parts, with a high degree of satisfaction and approval of the projects attended.

High Capacity and Competitiveness

With two units in the states of São Paulo and Mi-

nas Gerais, it now has one of the largest production capacities in Brazil in its segment, which includes, among other things, stamping, welded assemblies, rails, subassemblies and complete structures for automotive seats.

It has a complex capable of carrying out complete processes from stamping to welding and painting. This structure also has a wide range of machines up to 2,000 tons. Closes the list of differentials, the deep know-how in complete sets such as seat structures and own line of rails.

It has the main quality certifications currently known, such as ISO 9001, ISO 14001 and IATF 16949, among others. It is also worth highlighting its modern structure of metallurgical, dimensional and dynamic/functional laboratories.

Learn more about Neo Steel, visit [www.neosteel.com.br](http://www.neosteel.com.br) and learn about our processes and products.



INSTITUCIONAL

# USIMINAS

Com 60 anos de operações, a Usiminas é líder no mercado brasileiro de aços planos e um dos maiores complexos siderúrgicos da América Latina. A companhia conta com unidades industriais e logísticas localizadas em cinco estados do país e está presente em toda a cadeia siderúrgica – do beneficiamento do minério de ferro, passando pela produção de aço, até a customização de produtos e soluções adequadas às necessidades de cada cliente.

Possui, hoje, o maior e mais inovador Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em siderurgia da América Latina. O avanço registrado pela siderúrgica nos últimos anos garante inovação, tecnologia e qualidade em todas as linhas de produção, e permite à empresa oferecer ao mercado um portfólio diversificado, com destaque para produtos e serviços de alto valor agregado.

No setor automotivo, a atuação da Usiminas é voltada para o fornecimento de um amplo portfólio

de produtos com características diversificadas para toda a cadeia automotiva, com destaque para os aços com maior resistência mecânica, que permitem a redução do peso dos automóveis por meio da utilização de chapas com menor espessura e desempenho igual ou superior na estrutura do carro. Além de alta resistência mecânica, está voltada também para os aços que demandam elevada capacidade de absorção de energia contribuindo, dessa forma, para mais proteção aos passageiros durante uma eventual colisão.

Por meio da Soluções Usiminas, a companhia também agrega serviços que transformam os aços produzidos em tubos, blanks retangulares, figurados e soldados, slitters além de atendimento JIT e gestão de toda a cadeia de fornecimento, passando pelas montadoras e autopeças. A tecnologia empregada em seus processos permite à Usiminas e à Soluções Usiminas alcançar um alto patamar de qualidade, sempre com atuação sustentável e segura.


**USIMINAS**

Idade: 60 anos de operações	Tempo no Brasil: 60 anos
País sede: Brasil	Sede no Brasil: Belo Horizonte - MG
Usinas no Brasil: Ipatinga - MG e Cubatão - SP	
Presidente no Brasil: Alberto Ono	
Vice-presidente comercial: Miguel Homes	
Diretor de vendas: Rinaldo Machado	
Email comercial: vendas@usiminas.com	PABX: +55 (31) 3499-8500
Site: www.usiminas.com	
Redes sociais: @usiminas.oficial (Instagram), @usiminas (Facebook, LinkedIn, Twitter e Youtube)	

## ENGLISH VERSION

### INSTITUTIONAL

With 60 years of operations, Usiminas is the leader in the Brazilian flat steel market and one of the largest steel complexes in Latin America. The company has industrial and logistics units located in five states of the country and is present throughout the steel chain – from iron ore processing, through steel production, to the customization of products and solutions tailored to the needs of each client.

Today, it has the largest and most innovative Steel Research and Development Center in Latin America. The progress registered by the steel company in recent years guarantees innovation, technology and quality in all production lines, and allows the company to offer the market a diversified portfolio, with emphasis on products and services with high added value.

In the automotive sector, Usiminas' operations

are focused on supplying a wide portfolio of products with diverse characteristics for the entire automotive chain, with emphasis on steels with greater mechanical resistance, which allow for the reduction of the weight of cars through the use plates with less thickness and equal or superior performance in the structure of the car. In addition to high mechanical resistance, it is also aimed at steels that demand high energy absorption capacity, thus contributing to more protection for passengers during a possible collision.

With "Soluções usiminas", the company also aggregates services that transform the steel produced into tubes, rectangular, figured and welded blanks, slitters, as well as JIT service and management of the entire supply chain, including assemblers and auto parts. The technology used in its processes allows Usiminas and Soluções Usiminas to reach a high level of quality, always with a sustainable and safe operation.



# Diversificação mitiga queda em caminhões

## Diversification softens the decline in trucks

Fabricantes de motores projetam compensar queda na produção de caminhões com outros setores  
Engine manufacturers count on offsetting reduction in truck production with other sectors



As fabricantes independentes de motores pesados instaladas no Brasil, Cummins, FPT e MWM, estão otimistas com 2023, apesar da perspectiva de queda em torno de 10% do mercado de caminhões e ônibus no Brasil, que deverá ter retração, devido ao encarecimento dos produtos com a adoção de motorização Euro 6, para atender à nova fase do programa brasileiro de redução de emissões para veículos pesados, o Proconve P8.

As três empresas projetam que será possível expandir seus negócios no País com o aumento de demanda esperado em outros setores, como agronegócio, máquinas de construção, exportação e geradores, dentre outros.

O presidente da FPT, Marco Rangel, diz que é normal essa retração do mercado de caminhões e ônibus quando

Independent manufacturers of heavy engines operating in Brazil, Cummins, FPT and MWM are optimistic about 2023, despite the anticipated decline of about 10% in the truck and bus markets in Brazil. This market should shrink as a result of products getting more expensive as a consequence of the Euro 6 motorization to comply with the new phase of Proconve 8, the Brazilian program for the reduction of emissions for heavy vehicles.

The three companies believe it will be possible to expand their business in Brazil with the increase in demand foreseen in other sectors, such as agribusiness, construction machines, exports and generators, among others.

The president of PPT, Mr. Marco Rangel, believes

acontece uma mudança de motorização, como é a chegada do Euro 6, que elevará o preço final dos veículos, mas projeta crescimento: “Compensaremos essa queda avançando em outros segmentos, caso do agronegócio, no qual a FPT tem forte participação, equipando um a cada três tratores e uma a cada duas colheitadeiras que operam no País. Para 2023 a expectativa é de que o agronegócio continue aquecido, com aumento da produção de grãos”.

Thomas Puschel, diretor de vendas e marketing da MWM, prevê que 2023 será um ano desafiador no Brasil e no mundo, com recessão nas principais economias como Estados Unidos e Europa – neste último caso agravada pela crise de energia e conflitos com a Rússia. O cenário no Brasil é avaliado com cautela pela MWM, pelo recuo na produção de caminhões e a situação econômica, mas a expectativa é de avançar em outras áreas: “Acabamos nos reinventando durante as crises e isso nos ajudar a reduzir o impacto quando um segmento cai, compensando em outros, caso dos geradores, torres de iluminação e exportação”.

Diretor de vendas da Cummins, Antonio Almeida diz que a empresa também pretende compensar a previsível retração da produção de caminhões com novos negócios, novos projetos e o avanço das exportações, olhando com otimismo moderado para 2023: “São maneiras de mitigar os impactos e nos manter fortes. Temos presença relevante nas motorizações de máquinas de construção e esse segmento estará aquecido pelas obras de infraestrutura, construção civil e saneamento básico”.

Para além das recorrentes oscilações do mercado, os fabricantes de motores a combustão têm à frente o desafio de atender as demandas de descarbonização das emissões em 2023 e nos próximos anos. As empresas se consideram prontas para isso, mas precisam de mais clareza para saber qual será a rota no Brasil. Soluções a gás e biocombustíveis já são ofertadas e poderão ganhar mais espaço no mercado, junto com o avanço da eletrificação para operações específicas.

#### ANO POSITIVO

As expectativas positivas para o ano que vem usam como base 2022, que também foi um ano interessante para as fabricantes. No caso da Cummins, seu diretor diz que a companhia está presente em todas as fabricantes de veículos pesados e registrou crescimento de 6% a 8% no faturamento, somando todos os segmentos em que

that this retraction in the market for trucks and buses usually happens whenever there is a change in motorization, such as the arrival of Euro 6, which will cause an increase in the final price of the vehicles, but he projects growth. Mr. Rangel says: “We will offset this reduction by making inroads in other segments, such as agribusiness, where FPT has a strong presence, being in one out of every three tractors, and in one out of every two harvesters operating in this country. For 2023 we expect the agribusiness to remain hot, with an increase in grain production”.

Mr. Thomas Puschel, Sales and Marketing Director with MWM, foresees that 2023 will be a challenging year for Brazil and the world, with a recession in the main economies, such as the United States and Europe, -- in this specific case, aggravated by the energy crisis and the conflicts with Russia. The scenario in Brazil is evaluated with caution by MWM for the impact on truck production and the overall economic situation, but the way out is to progress in other areas: “We reinvent ourselves during crises and this helps us to reduce the impact when a given segment is under pressure, making it up in others, such as generators, lighting towers and exports”.

Sales Director for Cummins, Mr. Antonio Almeida says the company intends to make up the likely reduction in trucks volumes with new business, new projects and the increase in exports, looking forward to 2023 with moderate optimism: “These are ways of softening the impact and keeping us strong. We have a relevant presence in the motorization of construction machinery and this segment will be hot as a result of infrastructure works, construction in general and water and basic sanitation”.

Beyond the recurring market fluctuations, manufacturers of combustion engines are facing the challenge of serving the decarbonization of emission demands in 2023 and the following years. The companies reckon they are ready, but they need more clarity about specifics. Solutions such as gas and biofuels are already being offered and could achieve a larger share of the market, coupled with the advance of electrification for specific operations.

#### POSITIVE YEAR

The encouraging forecasts for next year use 2022 as a starting point, for 2022 was an interesting year for

atua. Esse avanço tem sido puxado pelos lançamentos realizados ao longo do ano, assim como pelas aquisições de outras empresas que agregam valor à operação da Cummins, como foi o caso da conclusão da compra da fabricante de eixos trativos Meritor.

Almeida avalia que foi bom o desempenho da indústria de caminhões em 2022, mesmo com algumas restrições para produzir, enquanto o setor de ônibus avançou bastante, puxado pelas licitações para renovação de frotas. O agronegócio e o segmento de construção são outros dois setores com desempenho positivo.

Puschel, da MWM, também considerou 2022 “muito positivo”, com crescimento em todas as áreas de negócios. Em motores o crescimento foi de 15% até setembro, impulsionado pela safra de grãos recorde, assim como a recuperação do segmento de construção, onde a empresa ganhou participação em alguns clientes. Para o diretor seria possível até produzir e vender mais, mas as montadoras de veículos pesados foram impactadas pela falta de componentes, o que reduziu um pouco os volumes: “Encerrar o ano com cerca de 55 mil motores produzidos, volume muito positivo para nós”.

O mercado de peças de reposição também deu contribuição importante ao faturamento da MWM, que cresceu em torno de 15% em 2022, avanço puxado pela multiplicação do portfólio, com um lançamento por dia e projeção de avançar para dois itens lançados por dia em 2023.

No segmento de geradores, onde atua desde 2019, a MWM registrou alta de quase 50% nas vendas de 2022, ampliou seu portfólio e avançou em outros mercados, exportando 20% da produção para doze países. A companhia também entrou em um novo segmento em 2022, o de torres de iluminação móveis, alimentadas por painéis solares e geradores a diesel.

A FPT registrou alta de 10% na produção de motores em 2022, segundo seu presidente Marco Rangel, que considera a produção de caminhões e ônibus bastante aquecida. Mesmo com algumas dificuldades causadas pela falta de componentes, ele aponta que houve recuperação ao longo do ano, puxada pela melhora da cadeia de fornecimento: “Adicionalmente também somos muito fortes no setor agrícola e de construção, mercado que teve bom desempenho em 2021 e 2022”. ●

manufacturers. In the case of Cummins, the director says that the company is present in every heavy truck manufacturer and posted a growth of 6 to 8% in billings, putting together all segments where the company operates. This progress has been led by new products that were introduced during the year, as well as acquisitions of other companies that generate synergy, as was the case of the completion of the purchase of driving axles manufacturer Meritor.

Mr. Almeida reckons that the performance of the truck industry was good, even though some restrictions, whereas the bus sector made significant strides, driven by biddings for fleets' renewal. Agribusiness and the construction business are two other

segments where performance has been positive.

Mr. Puchel, from MWM, also considers 2022 “very positive”, with growth in all business segments. In engines, growth was 15% up to September, spurred by record harvests, as well as the recovery of the construction business, where the company increased its share of business with some clients. To the executive, it would have been possible to produce and sell more, but manufacturers of heavy vehicles were affected by the lack of components, which reduced volumes to some degree: “To close the year with some 55 thousand engines produced is a very positive volume to us”.

The spare parts market also contributed significantly to MWM billings, which grew around 15% in 2022, driven by an increase in the portfolio, with one introduction every day and a projection to move on to two items introduced per day in 2023.

In the generator business, where it has had a presence since 2019, MWM posted an increase in sales of almost 50% in 2022, widened its portfolio and entered other markets, exporting 20% of its production to twelve countries. The company also entered a new business in 2022, mobile lighting towers, fed by solar panels and diesel generators.

FPT recorded an increase of 10% in the production of engines in 2021, according to its president Marco Rangel, who considers the production of buses and trucks to be very hot. Even with some hurdles given the lack of components, he points out that there was a recoup during the year, brought about by improvement in the supply chain: “On top of that, we are also very strong in agribusiness and construction markets, which enjoyed good performances both in 2021 and 2022”. ●



MÁXIMA SEGURANÇA PARA  
LINHA PESADA E EXTRAPESADA!

# ZCAME

freio a  
tambor



Desde 1986 somos referência em qualidade e inovação.  
Com excelência, alcançamos a impressionante marca de 15  
milhões de freios produzidos e comercializados.  
Tudo, graças aos esforços diários da nossa equipe técnica e  
a confiança de nossos clientes.

**Em 2023 seguimos confiantes e motivados  
para entregar muito mais.**

[www.freiosmaster.com](http://www.freiosmaster.com)

Instagram @master\_freios

LinkedIn freios-master





**CUMMINS DO BRASIL**

www.cummins.com.br

**FÁBRICA PLANT**

(2) Guarulhos, SP

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO/DIA****PRODUCTION CAPACITY PER DAY**

500 motores; engines

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Mercosul, Europa e América do Norte; Mercosur, Europe and North America

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

1 600

**PRODUTOS PRODUCTS**

motores, serviços, tecnologias relacionadas e grupos geradores; engines, services, related technologies, and generator sets

**UNIDADES NÃO-PRODUTIVAS****NON-PRODUCTIVE UNITS**

Distribuidor Cummins Brasil (DCB), em Guarulhos, SP; Cummins Brazil Distributor, Guarulhos, SP

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Adriano Rishi

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Antonio Almeida, Diretor Comercial; Commercial Director

**TELEFONE PHONE**

0800 286 6467

**FPT INDUSTRIAL**

www.fptindustrial.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**

(2) Sete Lagoas, MG, Córdoba, Argentina

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

não informada; not available

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**

Argentina, Paraguai, Uruguai, Cuba, Chile, Equador, Colômbia, Peru, Bolívia e México, entre outros; Argentina, Paraguay, Uruguay, Cuba, Chile, Ecuador, Colombia, Peru, Bolivia and Mexico, among others

**FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

790

**PRODUTOS PRODUCTS**

motores, transmissões e eixos para caminhões, ônibus, máquinas agrícolas e de construção, e aplicações marítimas e de geração de energia. Oferece motores a gás natural para aplicações industriais. A divisão ePowertrain tem foco na mobilidade com emissões líquidas zero, transmissões elétricas, pacotes de baterias e sistemas de gerenciamento de baterias; engines, transmissions and axles for trucks, buses, farm equipment and construction equipment plus maritime applications and energy generation. Also engines powered by natural gas aimed at industrial applications. The ePowertrain is focused on mobility with zero net emissions, electric transmissions, battery packs and battery management systems.

**UNIDADES NÃO-PRODUTIVAS****NON-PRODUCTIVE UNITS**

Smart Office e Centro Técnico, em Contagem, MG, e Centro de Distribuição de Peças em Sorocaba, SP; Smart Office and Technical Center in Contagem, MG, and Parts Distribution Center in Sorocaba, SP

**PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Marco Aurélio Rangel

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**

Amauri Parizoto, Diretor Comercial; Commercial Director  
Alexandre Xavier, Diretor de Engenharia; Engineering Director

**TELEFONE PHONE**

0800 378 0000

## MWM MOTORES E GERADORES

www.mwm.com.br

### FÁBRICA PLANT

(1) São Paulo, SP

### CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL

### YEARLY PRODUCTION CAPACITY

100 000

### EXPORTAÇÕES EXPORTS

mais de 45 países; Over 45 countries

### FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES

1 428

### PRODUTOS PRODUCTS

motores para os segmentos veicular, agrícola, geração de energia, industrial, construção e marítimo, geradores de energia, torres de iluminação e peças de reposição; engines for vehicles, agribusiness, energy generation, construction and maritime, energy generators, light towers and spare parts.

### UNIDADES NÃO-PRODUTIVAS

### NON-PRODUCTIVE UNITS

Centro de Distribuição de Peças em Jundiaí, SP; Parts Distribution Center in Jundiaí, SP

### PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO

José Eduardo Luzzi

### DIRETORIA EXECUTIVE BOARD

Thomas Püschel, Diretor da Unidade de Negócios de Peças de Reposição e Marketing; Spare Parts Business Unit and Marketing Director

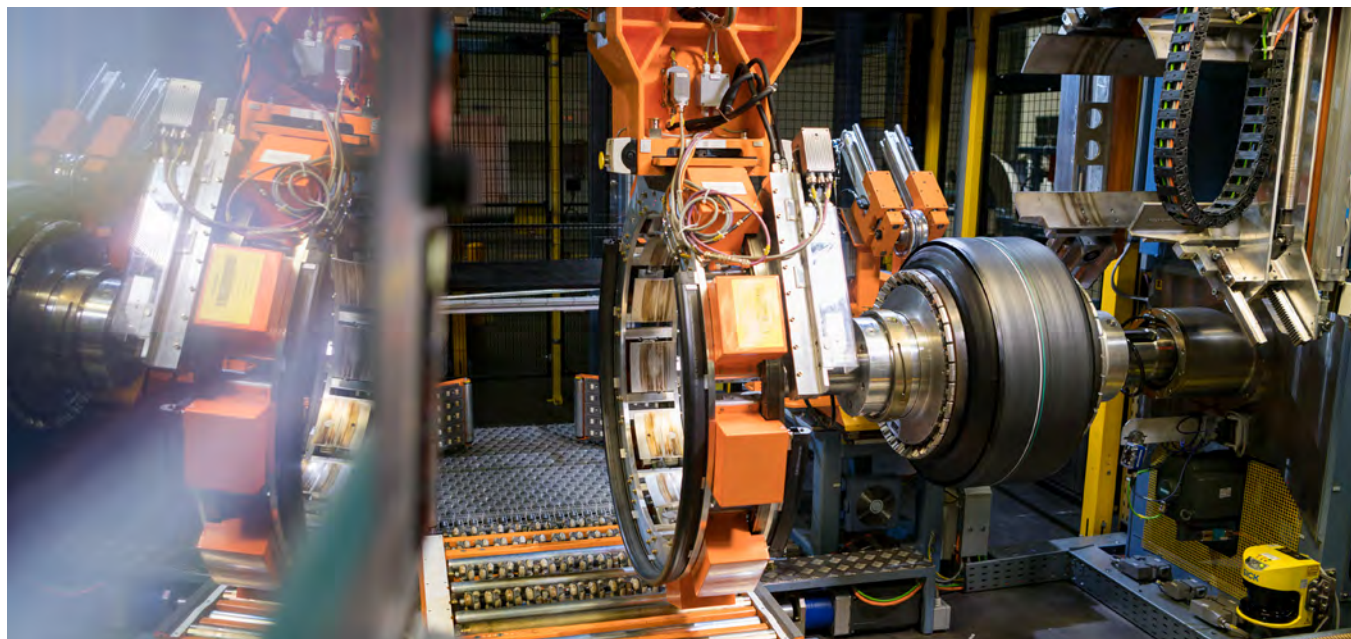
### TELEFONE PHONE

55 11 3882 3200

# Importação dificulta crescimento e investimentos

## Imports in the way of growth and investments

Anip projeta expansão da produção, que poderia ser maior com imposto de importação  
Anip projects production increases, these could be higher with import duties



A venda de pneus em 2023 deverá ter leve crescimento de 1,2% ante 2022, puxada por dois segmentos: o de automóveis, que deverá seguir registrando volumes maiores, e o de motocicletas, que também registra alta expressiva de demanda, principalmente no fornecimento para fabricantes instaladas no Brasil. As informações foram divulgadas por Klaus Curt Muller, presidente executivo da Anip, entidade que representa as fabricantes de pneus no País.

Mas Muller também demonstra preocupação com outros segmentos: “A grande preocupação está no segmen-

Sales of tires in 2023 should present a slight growth of 1,2% compared to 2022, fueled by two segments: automobiles, which are expected to show continuous growth, and motorcycles, which have demonstrated expressive high supply to manufacturers operating in Brazil. Mr. Klaus Curt Muller, executive president of Anip, the association that represents tire manufacturers in the country, offered this information.

But Mr. Muller also expresses his concern with other segments: “We are very worried about the cargo tires segment. In this specific case, the status quo is critical,

to de pneus de carga. Neste caso específico a situação é crítica pois espera-se uma ressaca pós mudança de legislação do Proconve, resultando em uma baixa considerável nas vendas para equipamento original [fabricantes de caminhões e ônibus]. As vendas para reposição, por sua vez, já estão em baixa histórica por conta da invasão de pneus importados em decorrência do imposto de importação, que foi zerado”.

As vendas de pneus nacionais para comerciais leves também deverão recuar no ano que vem, mas o grande ponto de atenção está no segmento de carga, que pode recuar até 10% ante 2022 se o governo não retomar o imposto para pneus importados.

Segundo Muller o resultado projetado para 2023 das fabricantes nacionais poderia ser até maior se o setor não sofresse tanto com a importação de pneus sem imposto, por isso ele considera vital uma revisão da medida, para que os investimentos do setor consigam se manter, já que as matrizes das empresas instaladas no País, diante deste cenário, começam a questionar se vale a pena manter os investimentos na produção nacional, ao invés de importar pneus para o Brasil.

“Vamos começar a conversar com o novo governo em janeiro para que esta medida seja revista, porque se nada mudar poderemos ter um movimento de desindustrialização do setor de pneus no País, reduzindo de forma grande a geração de empregos neste setor. Este tipo de abertura, sem um imposto que torne as operações locais competitivas ante os produtos importados, não é boa para o Brasil.”

#### PONTOS DE ATENÇÃO

Também existem outros possíveis entraves em 2023 que estão sendo monitorados pela Anip, caso da desaceleração econômica global, principalmente na China, que pode afetar os negócios ligados às máquinas agrícolas. As previsões de expansão do PIB brasileiro também não são animadoras, estão abaixo de 1%, indicando que o Brasil não deverá ter grande crescimento ante 2022.

Também estão listados como pontos de atenção a falta de semicondutores, que pode continuar em 2023 e afetar a produção de veículos, e as altas taxas de juros para financiamentos, que inibem o avanço da demanda.

Muller também aponta que os pneus importados estão aumentando o volume de descarte anual, porque eles não têm qualidade para passar por uma recapagem, sendo descartados após o primeiro uso. O trabalho de reco-

for we foresee a hangover once the new Proconve legislation is in place; this will result in a significant decline in sales for original equipment (trucks and bus manufacturers). Sales for replacement, on the other hand, are already at historic lows on account of the invasion of imported tires as a consequence of the import duty being set at zero”.

Sales of Brazilian tires for light commercial vehicles should also recede come next year, but the focus will be on the cargo segment, which could retreat by as much as 10% compared to 2022 if the government does not apply the duties on imported tires.

According to Mr. Muller, the results being projected for 2023 for Brazilian manufacturers could be better if the sector were protected to some degree from tax-free imported products. Therefore, he deems vital a review of the law, thus allowing investments in the segment to be maintained, for head offices of these companies installed in Brazil are starting to wonder whether it is worth it to maintain their investments in domestic production, rather than having their products imported into Brazil.

“We will start negotiating with the new government in January that the law is revised, for if nothing changes we could see a movement for the de-industrialization of the tires business in Brazil, thus significantly reducing job creation in this sector. This kind of open frontiers, absent a tax that will make local operations competitive, is not good for Brazil”.

#### POINTS OF ATTENTION

Other likely hurdles in 2023 are being monitored by Anip, such as the global economic slowdown, mainly in China, which could have an impact on the agricultural machinery business. Estimates for Brazilian GDP expansion are not encouraging; they are below 1%, indicating that Brazil should not expect a great performance compared to 2022.

Other points of attention are the lack of semiconductors, which could go on in 2023, affecting vehicle production, and the high-interest rates for financing, which inhibit demand.

Mr. Muller also points out that imported tires are affecting the volume that is discarded after the first usage. The task of collecting the tire carcasses is carried out by Reciclanip, which coordinates the collecting and responsible discarding of tire carcasses.





lher as carcaças é realizado pela Reciclanip, que coordena o serviço de recolhimento e descarte correto.

#### RESULTADOS DE 2022

Em 2022 a indústria nacional de pneus vendeu cerca de 57,8 milhões de unidades, incremento de 1,9% ante 2021. O segmento de pneus de carga foi o único que registrou queda, com cerca de 7,6 milhões, ante 8 milhões em 2021, por causa do grande volume de importação que afetou o desempenho no ano, de acordo com Muller.

Pneus de automóveis de passeio, motocicletas e comerciais leves registraram alta na comparação com 2021 e foram os grandes responsáveis pelo crescimento das vendas.

No fornecimento de componentes originais para montadoras alguns fatores dificultaram o avanço, caso da falta de semicondutores que travou a produção, o que reduziu os pedidos de pneus, principalmente no primeiro semestre de 2022. Por outro lado o presidente da Anip viu um movimento de antecipação de compras de veículos pesados, para fugir dos preços maiores da motorização Euro 6 em 2023, o que ajudou nos volumes comercializados para as montadoras de caminhões e ônibus.

No mercado de reposição o principal entrave das vendas foi a competição com os pneus importados, principalmente no segmento de carga, que registrou entregas até 10% abaixo da média em alguns meses do ano. ●

#### RESULTS FOR 2022

In 2022, the Brazilian industry sold about 57.8 million units, an increase of 1.9% compared to 2021. The cargo tires segment was the only one to record a decrease in sales, with about 7.6 million, compared to 8 million in 2021, given the substantial volume that was imported which affected the performance of the domestic product, according to Mr. Muller.

Passenger car tires, motorcycles and light commercial vehicles posted increases in comparison to 2021 and they were responsible for the overall growth in sales.

Concerning the supply of original products for car manufacturers some hurdles made progress difficult, such as the lack of semiconductors that caused production stoppages, which reduced tire orders, mainly in the first half of the year. On the other hand, the president of Anip sees a movement of forward buying of heavy products, to escape the higher prices that come with the Euro 6 motorization, which helped the quantities sold to truck and bus manufacturers.

In the replacement market, the main obstacle to sales was the competition with the imported tires, mainly in the cargo segment, which posted deliveries of up to 10% below the average in some months of the year. ●

# PEGUE CARONA COM A KEKO E LEVE INOVAÇÃO PARA OS SEUS VEÍCULOS.

Somos uma marca pioneira e referência em acessórios automotivos no Brasil. Trabalhamos com excelência para atender as diferentes demandas e exigências do mercado, a partir de pesquisas, estudos e de nossa estrutura fabril com tecnologia avançada. Em três décadas de história, alcançamos grandes patamares e aumentamos a nossa capacidade produtiva, tendo qualidade e expertise para atender as maiores montadoras automotivas nos cinco continentes do mundo, sempre com a inovação presente em nosso DNA.



FORNECEDOR DAS GRANDES MONTADORAS MUNDIAIS



**BRIDGESTONE**

www.bridgestone.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**(4) Santo André, Campinas, SP;  
Camaçari, BA, Mafra, SC**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**não informada; *not available***EXPORTAÇÕES EXPORTS**América Latina; *Latin America***FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

5 000

**PRODUTOS PRODUCTS**pneus para veículos de passeio, caminhonetes, picapes, caminhões e ônibus, tratores, veículos fora-de-estrada, veículos industriais e bandas de rodagem; *tires for cars, light trucks, pick-ups, trucks and buses, tractors, off-road vehicles, industrial vehicles and tread surfaces***UNIDADES NÃO-PRODUTIVAS****NON-PRODUCTIVE UNITS**Centro de Distribuição Ecopia, Mauá, SP, e Campo de Provas, São Pedro, SP; *Ecopia Distribution Center, Mauá, SP, and Campo de Provas, São Pedro, SP***PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Damian Seltzer

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**Marcos Aoki e Oduvaldo Viana, diretores comerciais; *Commercial Directors***TELEFONE PHONE**

55 11 4433 1616

**DUNLOP**

www.dunloppneus.com.br

**FÁBRICA PLANT**

(1) Fazenda Rio Grande, PR

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO/DIA****PRODUCTION CAPACITY PER DAY**18 000 pneus de passeio e 1 000 pneus de carga; *18 000 tires for passenger cars and 1 000 tires for trucks***EXPORTAÇÕES EXPORTS**não informada; *not available***FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

1 800

**PRODUTOS PRODUCTS**pneus para automóveis, SUV'S e picapes, vans, caminhões, ônibus e motos; *tires for cars, SUVs and pick-ups, vans, trucks, buses and motorcycles***PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Hisaya Kamohara

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**Rodrigo Alonso, Diretor de Vendas e Marketing; *Sales and Marketing Director***TELEFONE PHONE**

0800 0386 567

**GOODYEAR**

www.goodyear.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**

(2) Americana, Santa Bárbara d'Oeste, SP

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**não informada; *not available***EXPORTAÇÕES EXPORTS**não informada; *not available***FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**não informada; *not available***PRODUTOS PRODUCTS**pneus e recapagem; *tires and retreading***UNIDADES NÃO-PRODUTIVAS****NON-PRODUCTIVE UNITS**Escritório em São Paulo, SP; *Office in São Paulo, SP***PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Jeff Havlin

**DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**Antônio Roncolati, Diretor de Pneus Consumer; *Consumer Tires Director*  
Eduardo Gualberto, Diretor de Pneus Comerciais; *Commercial Tires Director***TELEFONE PHONE**

0800 725 7638

**MICHELIN**

www.michelin.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**(4) Campo Grande, Resende, RJ;  
Guarulhos, SP, Manaus, AM**PRODUÇÃO MUNDIAL****WORLDWIDE PRODUCTION**Cerca de 173 milhões de pneus em  
2021; *about 173 million tires in 2021***EXPORTAÇÕES EXPORTS**não informada; *not available***FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**cerca de 8 mil na América do Sul;  
*about 8,000 in South America;***PRODUTOS PRODUCTS**pneus para todos os tipos de veículos;  
*tires for all kinds of vehicles***PRESIDENTE & CEO PRESIDENT & CEO**

Feliciano Almeida

**PIRELLI**

www.pirelli.com.br

**FÁBRICAS PLANTS**

(2) Campinas, SP, Feira de Santana, BA

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**não informada; *not available***EXPORTAÇÕES EXPORTS**Mercosul e Estados Unidos;  
*Mercosur and United States***FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

6 500

**PRODUTOS PRODUCTS**pneus para carros, motos e  
motorsports; *tires for cars,*  
*motorcycles and motorsports***DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**Cesar Alarcon, CEO e Vice-Presidente  
Executivo da Pirelli na América do Sul;  
*CEO and Vice President of Pirelli for*  
*South America*Rodrigo Abud, Diretor Comercial da  
Pirelli na América Latina; *Commercial*  
*Director, Pirelli Latin America***TELEFONE PHONE**

0800 728 7638

**RINALDI PNEUS**

www.rinaldi.com.br

**FÁBRICA PLANT**

(1) Bento Gonçalves, RS

**CAPACIDADE DE PRODUÇÃO ANUAL****YEARLY PRODUCTION CAPACITY**

4 300 000

**EXPORTAÇÕES EXPORTS**27 países; *27 countries***FUNCIONÁRIOS EMPLOYEES**

820

**PRODUTOS PRODUCTS**pneus e câmaras de ar para  
motocicletas off-road e on-road,  
motonetas, ciclomotores, tratores  
agrícolas (linha leve), charretes e  
industrial não motorizado; *tires and*  
*inner tubes for off-road and on-*  
*road motorcycles, scooters, mopeds,*  
*agricultural light tractors, carts and*  
*non-motorized industrial vehicles.***DIRETORIA EXECUTIVE BOARD**Luiz Carlos Sella, Diretor; *Director*  
Adilson Luiz Bohatzuk, Diretor;  
*Director*Cleimar Lagunas, Gerente Comercial;  
*Commercial Manager***TELEFONE PHONE**

55 54 3455 7500





# Concessionárias à espera de dias melhores

## Dealerships waiting for better days

Juro alto foi o maior vilão de 2022

High-interest rates the bad guy of 2022

O grande vilão das concessionárias de veículos em 2022 foi o juro elevado, ao lado da oferta reduzida de produtos devido à persistente falta de semicondutores e outros componentes nas linhas de produção. A taxa básica Selic, que iniciou 2022 aos 9,75% ao ano, foi subindo gradualmente até chegar aos 13,75% em agosto, patamar mantido até o fim do ano, o que encareceu substancialmente os financiamentos e tirou consumidores do mercado.

As taxas de financiamento para a compra de veículos zero-quilômetro flutuaram em torno dos 27% ao ano. E a inadimplência no pagamento de prestações com atrasos superiores a noventa dias, de acordo com dados do Banco Central, ficou na casa dos 4% a 5%.

“Efetivamente o maior vilão são os juros. Nosso mercado é financiável e a taxa alta pesa muito na hora de fe-

The real culprit in the dealership end of the business in 2022 was the high-interest rates, alongside with limited supply of products given the persistent lack of semiconductors and other components in production lines. The Selic rate, which was at 9.75% per year at the beginning of 2022, was steadily raised until it plateaued at 13.75% in August, and it stayed there until yearend. This made financing more expensive, which caused several would-be buyers to stay out of the market.

Financing costs for the purchase of brand-new vehicles hovered around 27% yearly. And delinquency rates with tardiness higher than 90 days, according to Central Bank data, stayed in the 4 to 5% range.

“Actually the major menace is interest rates. The market depends on credit and high rates weigh considerably at the moment of closing a deal”, says

char negócio", avalia César Fernando Álvares de Moura, presidente da Assobrav, Associação Brasileira dos Distribuidores Volkswagen.

Moura aponta que o financiamento caro tira muita gente do jogo: "Toda vez que os juros engordam fica mais difícil aprovar o crédito e admitir os mesmos clientes, principalmente os da linha de base. Falta muito mais consumidor na linha de baixo da pirâmide, mas ela continua crescendo".

Ao mesmo tempo, com os preços dos veículos subindo devido ao aumento dos insumos e ao maior número de sistemas para atender novas regulamentações, o valor do carro popular deu salto muito maior do que o incremento do salário, o que eliminou parte dos consumidores.

José Carlos Dourado, presidente da Abracaf, Associação Brasileira dos Concessionários de Automóveis Fiat, complementa que a base da pirâmide sumiu das concessionárias com a retirada do carro de entrada, que era vendido a partir de um valor menor à vista e com prestação que cabia no bolso: "Marcas que tinham fortes apostas no veículo popular também perderam fluxo de loja. Sem contar que a aprovação de crédito também ficou mais restrita".

#### VENTOS MAIS FAVORÁVEIS

Considerando que para 2023 a perspectiva é de que a Selic recue no segundo semestre, encerrando 2023 aos 11,5% ao ano – projeção que já foi de 11,25%, vale destacar – isso deve ajudar a vender mais carros, uma vez que a taxa de financiamento, embora ainda permaneça em patamar bastante elevado, deva ser puxada para baixo junto com os juros básicos.

Além disso a expectativa é de ampliação da disponibilidade de produtos. Com as economias da Europa, da China e dos Estados Unidos desacelerando pelo aumento da inflação e dos juros, a tendência é a de que sobre mais matéria-prima para as fabricantes instaladas no Brasil.

Dourado acredita, ainda, que a correção de preços será menor do que no ano passado. "O varejo aparentemente terá uma reação satisfatória. E a indústria ainda terá outro impacto positivo: o da demanda reprimida das grandes locadoras."

Na avaliação do presidente da Fenabrave, José Maurício Andreta Jr., só o fato de sinalizar que os juros cairão em 2023 já traz uma boa notícia para a confiança do consumidor. Ele assinala também que com a redução da Selic a tendência é a de que a inadimplência recue.

Mr. César Fernando Álvares de Moura, president of Assobrav, the Brazilian association of Volkswagen Distributors.

Mr. Moura points out that the high cost ends up excluding many of the game: "Every time the interest rates go up, it gets harder to approve credit requests and accept clients, mainly those at the bottom. There is a shortage of clients at the bottom of the pyramid, but it keeps on growing".

At the same time, with the price of vehicles going up as a result of supplies increasing their costs, and the growing number of systems to satisfy new regulations, the selling price of popular models went up much faster than the increase in salaries, which eliminated a share of customers.

Mr. José Carlos Dourado, president of Abracaf, the Brazilian association of Fiat Distributors, further states that the bottom part of the pyramid disappeared from the dealers' showrooms, once the car models at entry-level disappeared, for these models were the ones whose monthly payment was affordable to these consumers: "Brands that relied heavily on popular models lost public presence. Not to mention that credit approval got stricter".

#### WINDS ARE NOW MORE FAVORABLE

Considering that for 2023 perspectives are that the Selic rate will be reduced in the second half, closing 2023 at 11.5% yearly – a projection that until recently was 11.25%, by the way – this should help to sell more cars, given that the financing rate, even though still high, should come down when the Selic rate is reduced.

Not only that, an increase in product availability is expected. With European, Chinese and American economies slowing down as a result of the increase in inflation and interest rates, the trend is towards more raw materials directed to the plants in Brazil.

Mr. Dourado also believes that price adjustments will be lower than last year. "Retail will probably have a satisfactory reaction. And the industry will have another positive impact: the repressed demand of big car rental companies".

The president of Fenabrave, Mr. José Maurício Andreta Jr. believes that the mere fact that interest rates will fall in 2023 is good news in terms of consumer confidence. He also points out that the reduction of Selic will bring about a reduction in delinquency.

“O consumidor, na verdade, não faz a conta se os juros estão altos ou baixos, ele quer saber é se a parcela cabe no bolso dele. E cabendo no bolso, ele troca de carro.”

Sobre o crescimento da oferta de planos de assinatura de veículos, Andreta Jr. avalia que o novo modelo de negócio não deve impactar de forma relevante os resultados dos distribuidores oficiais, até porque os concessionários passaram a oferecer este serviço. Mas o dirigente avalia que o perfil do brasileiro é o de ter casa e carro próprios, portanto, para ele, a modalidade não deve crescer.

“A concessionária tem se tornado um ponto de mobilidade e venderá o que o consumidor demandar. Recarga para veículos elétricos, bicicleta compartilhada, assinatura de automóvel. Mas o revendedor ainda não está pronto, está se preparando para isso. Alguns desistirão e outros entrarão no negócio.”

A ideia para a sobrevivência do ramo da distribuição é aprimorar a experiência do cliente e transformar o espaço físico em um centro em que diversos serviços são oferecidos para estimular a venda e a troca do veículo por outro da mesma marca, com base na experiência do pós-venda.

### **VOLTA DAS PROMOÇÕES**

Com o objetivo de atrair novamente o consumidor à concessionária, uma vez que a pandemia expandiu o modelo de compras on-line – diante do fechamento das lojas no ápice da disseminação do vírus da covid –, as revendedoras retomaram as ofertas de descontos e outras promoções, como aconteceu na Black Friday realizada em novembro.

Ainda que de forma não tão agressiva quanto antes, as montadoras autorizaram a aplicação de alguns abatimentos, parcelas fixas menores, taxa zero no financiamento, bônus para valorizar a revenda e voucher de combustível, além de ofertas em serviços de pós-venda e planos de aluguel por assinatura.

A ideia é plantar a semente no consumidor de que ele ainda deseja ter um carro para chamar de seu. Apesar das muitas modalidades de locação que transformam o veículo em um serviço de mobilidade por curto, médio ou longo prazo, o que foi potencializado pela adesão massiva ao home office por pessoas que deixaram de precisar de um automóvel próprio, os concessionários apostam que desejo pela propriedade do bem ainda está ali, adormecido, mas está. ●

“The consumer, actually, does not analyze whether rates are high or low, he just figures out whether he can afford the monthly bill. If he thinks he can, he will trade his car in.”

Concerning the growth in the availability of subscription services, Mr. Andreta Jr. believes that the new business model should not affect in a significant way the results obtained by the official distributors, for dealers have begun to offer this service too. But the executive believes that the Brazilian consumer aims at owning his own house and his own car, so he believes this new alternative has limited appeal.

“The dealership has become a supplier of mobility, and it will sell whatever consumers demand. Recharge for electrical vehicles, shared bicycles, and automobile subscriptions. However, dealers are not yet ready, they are gearing up for that. Some will give up and some will enter the business”.

The idea for survival in the distribution business is to improve clients' experience and transform the physical space in a center where several services are offered to boost sales and the replacement of the vehicle by another one of the same brand, basis the after-sales experience.

### **RETURN OF THE PROMOTIONS**

Bearing in mind the need to lure the consumer into the dealership once again, given that the pandemic expanded the habit of online purchasing – for stores were shut down at the peak of the Covid-19 outburst – dealerships picked up in offering the consumers discounts and other promotions, such as the Black Friday that took place in November.

Even though in a not-so-aggressive fashion, car manufacturers authorized some discounts, lower monthly payments, financing with a zero rate, bonuses to enhance the dealership and vouchers for fuel, besides incentives in after-sales services and automobile subscription plans.

The overall idea is to persuade the consumer that he still wants to have a car of his own. Even though there are many ways of locating that make the vehicle into a mobility service for a short, medium or long period, what was enhanced by the massive adhesion to the home office by people who no longer may have the desire to own a car, dealers still bet that the desire to own a car is still there. Dormant, but still there. ●





Os veículos estão mais leves e sustentáveis.

## O aço Usiminas também.

Aço que liga veículos mais econômicos e mais eficientes a uma vida com mais mobilidade. A indústria se transforma todos os dias. E a Usiminas segue junto nessa evolução, junto com o que você quer para o seu mundo, para colocar a vida em movimento.

**Usiminas. Aço em dia com o futuro.**



**ABBM**

Associação Brasileira dos Concessionários BMW  
 Fernando Bossa Graça  
 11 3168 2372  
[www.abbm.com.br](http://www.abbm.com.br)

**ABCLS**

Associação Brasileira dos Concessionários LS  
 Tractor  
 Juliano Silva  
 11 5582 0040  
 11 55 82 0058  
[abcls@tela.com.br](mailto:abcls@tela.com.br)

**ABCN**

Associação Brasileira dos Concessionários Nissan  
 Marco Nahas  
 11 5116 0565  
[www.abcnissan.com.br](http://www.abcnissan.com.br)

**ABRAC**

Associação Brasileira das Concessionárias  
 Chevrolet  
 Hertz Bennesby  
 11 3868 0310  
[www.abrac.com.br](http://www.abrac.com.br)

**ABRACAF**

Associação Brasileira dos Concessionários de  
 Automóveis Fiat  
 José Carlos Dourado Azevedo Junior  
 11 3661 9922  
[www.abracaf.com.br](http://www.abracaf.com.br)

**ABRACAM**

Associação Brasileira de Distribuidores de  
 Automóveis Mercedes-Benz  
 Riguel Chieppe  
 51 5056 4800  
[www.abracam.org.br](http://www.abracam.org.br)

**ABRACASE**

Associação Brasileira dos Distribuidores Case IH do  
 Brasil  
 José Antônio Fontoura Colagiovanni  
 15 3211 1770  
[www.abracase.com.br](http://www.abracase.com.br)

**ABRACIT**

Associação Brasileira dos Concessionários Citroën  
 Eustache Jean Tsiflidis Junior  
 11 5641 3464  
[www.abracit.com.br](http://www.abracit.com.br)

**ABRACOP**

Associação Brasileira dos Concessionários Peugeot  
 Eustache Jean Tsiflidis Junior  
 11 9 9697 8989  
[www.abracop.org.br](http://www.abracop.org.br)

**ABRACY**

Associação Brasileira de Concessionárias Yamaha  
 Ricardo Teixeira  
 11 5035 5454  
 0800 771 9656  
[www.abracy.com.br](http://www.abracy.com.br)

**ABRACYS**

Associação Brasileira dos Concessionários Yanmar  
 South America  
 Carlos Roberto de Pádua  
 11 5035 5454  
[abracya@tela.com.br](mailto:abracya@tela.com.br)

**ABRADA**

Associação Brasileira dos Distribuidores Agrale  
 Henrique de Alencar Amado  
 54 3222 5833  
[www.abrada.com.br](http://www.abrada.com.br)

**ABRADIF**

Associação Brasileira dos Distribuidores Ford  
 Tiago Fonseca Teixeira  
 11 5088 7788  
[www.abradif.com.br](http://www.abradif.com.br)

**ABRADIR**

Associação Brasileira de Distribuidores Randon  
 José Renato Dictoro  
 11 2600 3281  
 11 9 9273 5359  
[www.abradir.com.br](http://www.abradir.com.br)

**ABRADIT**

Associação Brasileira dos Distribuidores Toyota  
 Breno Schwambach  
 11 5504 5504  
[www.abradit.org.br](http://www.abradit.org.br)

**ABRAFORT**

Associação Brasileira Dos Distribuidores Rodofort  
 Angelo Rampazzo  
 19 3417 1899  
[diretoria@abrafort.com.br](mailto:diretoria@abrafort.com.br)

**ABRAFORTE**

Associação Brasileira dos Distribuidores New Holland  
 Cristiano de Souza Campos  
 41 3323 8466  
[www.abraforte.com.br](http://www.abraforte.com.br)

**ABRAFOTON**

Associação Brasileira dos Concessionários Foton Caminhões  
 Paulo Mathias  
 11 3796 6456  
[abrafoton@abrafoton.com.br](mailto:abrafoton@abrafoton.com.br)

**ABRAHY**

Associação Brasileira dos Concessionários Hyundai  
 Daniel Kelemen  
 11 5102 5656  
[www.abrahy.com.br](http://www.abrahy.com.br)

**ABRALAND**

Associação Brasileira dos Concessionários Land Rover e Jaguar  
 John Peart  
 11 3199 0397  
[www.abraland.com.br](http://www.abraland.com.br)

**ABRALIB**

Associação Brasileira dos Distribuidores Librelato  
 Fabiano Cornelli  
 48 99107 6767  
[www.abralib.com.br](http://www.abralib.com.br)

**ABRAJEEP**

Associação Brasileira dos Distribuidores RAM, Jeep, Dodge e Chrysler  
 Paulo Toniollo Jr.  
 11 5180 4490  
[www.abrajeep.org.br](http://www.abrajeep.org.br)

**ABRANOMA**

Associação Brasileira dos Representantes Noma  
 Ismael Zancan  
 44 3288 0340  
[www.abranoma.com.br](http://www.abranoma.com.br)

**ABRAPORSCHÉ**

Associação Brasileira dos Distribuidores Porsche  
 Marcel Visconde  
 11 5644 6700  
[cintia.terra@stuttgartporsche.com.br](mailto:cintia.terra@stuttgartporsche.com.br)

**ABRARE**

Associação Brasileira dos Concessionários Renault  
 Ruy Mellone  
 11 5594 8504  
[www.abrare.com.br](http://www.abrare.com.br)

**ABRAT**

Associação Brasileira dos Concessionários Triumph  
 Camilo Gomes  
 11 5582 0040  
 11 5582 0058  
[abrat@tela.com.br](mailto:abrat@tela.com.br)

**ABRAV**

Associação Brasileira dos Concessionários de Automóveis Volvo  
 Rodrigo André Gaspar de Faria  
 11 5582 0040  
 11 5582 0058  
[abrav@tela.com.br](mailto:abrav@tela.com.br)

**ABRAVO**

Associação Brasileira dos Distribuidores Volvo  
 Paulo Roberto Pizani  
 41 3301 8888  
[www.abravo.com.br](http://www.abravo.com.br)

**ABRAZUKI**

Associação Brasileira dos Concessionários Suzuki  
 Automóveis  
 Pedro Santiago  
 11 2165 1670  
[www.abrazuki.com.br](http://www.abrazuki.com.br)

**ACAV**

Associação Brasileira dos Concessionários MAN  
 Latin America  
 Guilherme Silva Castilho de Avellar  
 11 5591 6500  
[www.acav.com.br](http://www.acav.com.br)

**ACJ**

Associação dos Concessionários JAC Motors  
 Nicolas Habib  
 17 3214 7734

**ANCIVE**

Associação Nacional dos Concessionários Iveco  
 Osmar Carboni  
 11 3286 0344  
[www.ancive.com.br](http://www.ancive.com.br)

**ASSOAUDI**

Associação Brasileira dos Distribuidores Audi  
 Abílio César de Oliveira  
[assoaudi@assoaudi.com.br](mailto:assoaudi@assoaudi.com.br)

**ASSOBENS**

Associação Brasileira dos Concessionários  
 Mercedes-Benz  
 Joel Alberto Beckenkamp  
 11 3673 3644  
[www.assobens.com.br](http://www.assobens.com.br)

**ASSOBRASC**

Associação Brasileira dos Concessionários Scania  
 Luis Carlos Taoni  
 11 3121 5922  
[www.assobrasc.com.br](http://www.assobrasc.com.br)

**ASSOBRAV**

Associação Brasileira de Distribuidores Volkswagen  
 Cesar Alvares de Moura  
 11 5078 5400  
[www.assobrav.com.br](http://www.assobrav.com.br)

**ASSOBRP**

Associação Brasileira dos Concessionários BRP  
 Amaury Tartari  
 11 5582 0040  
 11 5582 0058  
[assobrp@tela.com.br](mailto:assobrp@tela.com.br)

**ASSOCHERY**

Associação Brasileira dos Distribuidores Chery  
 Ivanor Olegário  
 11 5582 0040  
 11 5582 0058  
[assochery@tela.com.br](mailto:assochery@tela.com.br)

**ASSODAF**

Associação Brasileira dos Distribuidores DAF  
 Jackson Gondaski  
 42 3220 0200  
[www.assodaf.com.br](http://www.assodaf.com.br)

**ASSODEERE**

Associação Brasileira dos Distribuidores John  
 Deere  
 José Augusto A. Sousa Jr.  
 11 3759 8400  
[www.assodeere.com.br](http://www.assodeere.com.br)

**ASSODESMO**

Associação Brasileira dos Concessionários Ducati  
 Rodrigo Francesco Di Bisceglie  
 11 5582 0040  
 11 5582 0058  
[assodesmo@tela.com.br](mailto:assodesmo@tela.com.br)

**ASSOHARLEY**

Associação Brasileira dos Concessionários Harley-Davidson  
 Marcela Costa e Silva  
 11 5582 0040  
 11 5582 0058  
[assoharley@tela.com.br](mailto:assoharley@tela.com.br)

**ASSOHONDA**

Associação Brasileira de Distribuidores Honda  
 Marco Antonio Costa  
 11 5054 7733  
[www.assohonda.org.br](http://www.assohonda.org.br)

**ASSOKAWA**

Associação Brasileira dos Concessionários Kawasaki  
 Khalil Ahmad da Silva Soueid  
 11 5582 0040  
 11 5582 0058  
[assokawa@tela.com.br](mailto:assokawa@tela.com.br)

**ASSOKIA**

Associação Brasileira dos Distribuidores Kia Motors  
 Jefferson Pires Batista  
 11 5582 0040  
 11 5582 0058  
[assokia@tela.com.br](mailto:assokia@tela.com.br)

**ASSOMAR**

Associação Brasileira dos Concessionários Agritech  
 Sami El Jurdi  
 11 5582 0040  
 11 5582 0058  
[www.assomar.com.br](http://www.assomar.com.br)

**ASSOMIT**

Associação Brasileira de Concessionários Mitsubishi  
 Marcos Cardoso Cezar da Silva  
 11 2165 1560  
[www.assomit.com.br](http://www.assomit.com.br)

**ASSOREVAL**

Associação Brasileira dos Distribuidores Autorizados Valtra  
 Sírio Francisco Barazetti  
 11 4721 1212  
[www.assoreval.com.br](http://www.assoreval.com.br)

**ASSOROYAL**

Associação Brasileira dos Concessionários Royal Enfield  
 Raul Fernandes Jr.  
 11 5051 1644  
[raul.fernandes@royalenfieldsp.com.br](mailto:raul.fernandes@royalenfieldsp.com.br)

**ASSOVOLARE**

Associação Brasileira dos Concessionários Marcopolo-Volare  
 Izaias Gonçalves dos Santos  
 11 5582 0040  
 11 5582 0058  
[assovolare@tela.com.br](mailto:assovolare@tela.com.br)

**ASSUZUKI**

Associação Brasileira dos Concessionários de Motocicletas Suzuki  
 André Marques Riviello  
 11 5582 0040  
 11 5582 0058  
[www.abrazuki.com.br](http://www.abrazuki.com.br)

**AUTOHONDA**

Associação Brasileira dos Distribuidores Honda de Veículos Automotores Nacionais e Importados  
 Marcos Efeiche  
 11 3074 5400  
[www.autohonda.net](http://www.autohonda.net)

**UNIMASSEY**

Associação Nacional dos Distribuidores Massey Ferguson  
 Luciano Luchini  
 51 3472 9988  
[www.unimassey.com.br](http://www.unimassey.com.br)



**ABAC**

Paulo Roberto Rossi  
[www.abac.org.br](http://www.abac.org.br)  
 11 3155 5252

**ABAG**

Luiz Carlos Corrêa Carvalho  
[www.abag.com.br](http://www.abag.com.br)  
 11 3285 3100  
 11 3149 8900

**ABAL**

Janaina Donas  
[www.abal.org.br](http://www.abal.org.br)  
 11 5904 6450

**ABEIFA**

João Oliveira  
[www.abeifa.com](http://www.abeifa.com)  
 11 3078 3989  
 11 3168 2348  
 11 3168 0658

**ABIMAQ**

Gino Paulucci Junior  
[www.abimaq.org.br](http://www.abimaq.org.br)  
 11 5582 6311

**ABLA**

Marco Aurélio Gonçalves Nazaré  
[www.abla.com.br](http://www.abla.com.br)  
 11 5087 4100

**ABNT**

Mario William Esper  
[www.abnt.org.br](http://www.abnt.org.br)  
 11 3017 3600

**ABRACICLO**

Marcos Zarven Fermanian  
[www.abraciclo.com.br](http://www.abraciclo.com.br)  
 11 5181 0222

**ABRAMET**

Antonio Edson Sousa Meira Junior  
[www.abramet.com.br](http://www.abramet.com.br)  
 11 5083 2458  
 11 9 8798 0051  
 11 9 7422 4441 (WhatsApp)

**ABRATI**

Paulo Alencar Porto Lima  
[www.abrati.org.br](http://www.abrati.org.br)  
 61 3322 2004

**ACREFI**

Luis Eduardo da Costa Carvalho  
[www.acrefi.org.br](http://www.acrefi.org.br)  
 11 3107 7177

**AEA**

Besalriel Botelho  
[www.aea.org.br](http://www.aea.org.br)  
 11 5908 4043

**ANEF**

Paulo Noman  
[www.anef.com.br](http://www.anef.com.br)  
 11 5531 7314

**ANFATRE**

Marcus Pinto  
[www.anfatre.com.br](http://www.anfatre.com.br)

**ANFAVEA**

Márcio de Lima Leite  
[www.anfavea.com.br](http://www.anfavea.com.br)  
 11 2193 7800

**ANFIR**

José Carlos Spricigo  
[www.anfir.org.br](http://www.anfir.org.br)  
 11 2972 5577

**ANIP**

Klaus Curt Muller  
[www.anip.com.br](http://www.anip.com.br)  
 11 5503 5400

**ANTP**

Ailton Brasiliense Pires  
[www.antp.org.br](http://www.antp.org.br)  
 11 3253 8095  
 11 3259 1930  
 11 3259 7115

**APEX BRASIL**

Augusto Souto Pestana  
[www.apexbrasil.com.br](http://www.apexbrasil.com.br)  
 61 2027 0202

**CNI**

Robson Braga de Andrade  
[www.portaldaindustria.com.br](http://www.portaldaindustria.com.br)  
 61 3317 9000  
 61 3317 9989  
 61 3317 9992

**CNT**

Vander Francisco Costa  
[www.cnt.org.br](http://www.cnt.org.br)  
 61 2196 5700

**FABUS**

Ruben Bisi  
[www.fabus.com.br](http://www.fabus.com.br)  
 11 5052 2043

**FENABRAVE**

José Maurício Andreta Júnior  
[www.fenabreve.com.br](http://www.fenabreve.com.br)  
 11 5582 0000

**FENAUTO**

Enilson Espínola Sales de Souza  
[www.fenauto.org.br](http://www.fenauto.org.br)  
 11 2533 7532  
 11 2592 2326

**INSTITUTO AÇO BRASIL**

Marco Polo de Mello Lopes  
[www.acobrasil.org.br](http://www.acobrasil.org.br)  
 21 3445 6300

**IQA**

Claudio Luis Russo Moyses  
[www.iqa.org.br](http://www.iqa.org.br)  
 11 3181 9181

**NTC & LOGÍSTICA**

Francisco Pelucio  
<https://www.portalntc.org.br>  
 11 2632 1500

**NTU**

Francisco Christovam  
[www.ntu.org.br](http://www.ntu.org.br)  
 61 2103 9293

**SAE BRASIL**

André Gasparotti  
[www.saebrasil.org.br](http://www.saebrasil.org.br)  
 11 3142 3489

**SENATRAM**

Frederico de Moura Carneiro  
[www.denatram.gov.br](http://www.denatram.gov.br)  
 61 2029 8090

**SIMEFRE**

Jose Antonio Fernandes Martins  
[www.simefre.org.br](http://www.simefre.org.br)  
 11 3289 9166

**SINDIPEÇAS**

Cláudio Sahad  
[www.sindipecas.org.br](http://www.sindipecas.org.br)  
 11 3848 4848

**SINDIREPA**

Antonio Carlos Fiola Silva  
[www.sindirepa-sp.org.br](http://www.sindirepa-sp.org.br)  
 11 3549 4749

**UNICA**

Evandro Gussi  
[www.unica.com.br](http://www.unica.com.br)  
 11 3093 4949  
 61 3031 2550

# SONHAR É O QUE



publicis

Acredite no poder que  
seus sonhos têm de  
levar você mais longe.  
E conte com a Honda  
para chegar lá.

## TIRA VOCÊ DO LUGAR.



**HONDA**  
The Power of Dreams