



AUTODRIVE

**APESAR DE TUDO
TEMOS
INVESTIMENTOS**



Toyota anuncia R\$ 1,7 bilhão,
GWM encaminha R\$ 4 bilhões e
BMW finaliza R\$ 500 milhões



**R\$ 13 BILHÕES
NA AGRISHOW**
Feira bate recorde de negócios

**R\$ 30 BILHÕES
NA AUTOMECHANIKA**
Foi a maior de todos os tempos

**STARTUPS
EM DESTAQUE**
Indústria busca inovações rápidas

Novo Delivery 11.180 Euro 6

O líder que entrega de tudo, até conforto, está com condições exclusivas.



Volkswagen Caminhões e Ônibus

Volkswagen Caminhões e Ônibus

@vwcaminhoes

Acesse nosso QR Code ou vwco.com.br e conheça
a **Nova Família Delivery, a líder em distribuição urbana.**

+ eficiente
+ confortável
+ seguro
+ tecnológico



Caminhões
Ônibus

**EVENTO AUTODATA
VEÍCULOS COMERCIAIS**

18

Participantes do fórum discutiram as dificuldades do mercado de caminhões e ônibus em 2023, que vão além do Euro 6.

**AFTERMARKET
A MAIOR AUTOMEC**

34

Maior feira de autopeças da América Latina ocupou todos os espaços do São Paulo Expo e engatilhou negócios de R\$ 30 bilhões.

**INovação
A DESCOBERTA DAS STARTUPS**

46

Indústria automotiva investe em meios mais rápidos e baratos para desenvolver produtos e serviços, pela via de parcerias com startups.

**NACIONALIZAÇÃO
BMW PRODUZ NOVO X1**

58

Empresa finalizou investimento de R\$ 500 milhões para fazer novo SUV na fábrica de Araquari, que volta a montar quatro modelos.

**HISTÓRIA
MWM FAZ 70 ANOS**

68

Agora como parte da Tupy a fabricante de motores comemora aniversário no Brasil com perspectiva de ampliação dos negócios.

**LANÇAMENTO
C3 AIRCROSS A CAMINHO**

74

Marca mostra o segundo modelo a ser fabricado em Porto Real sobre a plataforma CMP, um SUV compacto que terá opção de sete assentos.

26

**AGRONEGÓCIO
AGRISHOW BATE RECORDE**

Com muitos lançamentos de caminhões, picapes e máquinas agrícolas, evento girou o recorde de R\$ 13,3 bilhões em negócios.

40

**CADEIA DE PRODUÇÃO
TRIBUTAÇÃO**

Fabricantes de veículos e de autopeças economizam com o Recof, regime que suspende impostos da cadeia até a venda final do produto.

**AUTODATA
Empresarial**

80 CNH INDUSTRIAL

Produtos e serviços inovadores com mais produtividade e eficiência no campo

82 RESFRIAR

Empresa apresentou crescimento de mais de 250% nas exportações

6

LENTEs

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

10

FROM THE TOP

Sérgio Carvalho, CEO da Randoncorp e da Frasle Mobility, fala sobre o expressivo crescimento do grupo.

84

GENTE & NEGÓCIOS

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

90

FIM DE PAPO

Frases e números mais relevantes e irrelevantes do mês, escolhidos a dedo pela nossa redação.



Divulgação/GWM

76

**FORNECEDORES
PRÊMIOS DA CNH E GM**

Fabricante de máquinas Case e New Holland acena com US\$ 1,7 bilhão em compras em 2023. General Motors incluiu três empresas brasileiras em premiação global.

O que justifica investir no Brasil

Por Pedro Kutney, editor

Já há alguns anos o mercado brasileiro de veículos tornou-se pequeno demais para tantos fabricantes instalados aqui, mais de vinte, que operam mais de quarenta fábricas de automóveis, utilitários leves, caminhões, ônibus, motores e componentes. Isto sem contar os importadores. É muita coisa para o Brasil que mal está consumindo 2 milhões de veículos em cada um dos últimos três anos, volume que não se espera ser diferente neste 2023, deixando ociosa mais da metade da capacidade de produção que, dizem, é de 4,5 milhões de unidades/ano. As exportações, que mal chegam a 400 mil/ano, também não são suficientes para aliviar a ociosidade.

Com estes números o País representa algo como 2% do mercado global, porcentual que torna ainda mais relevante a irrelevância do País para os principais atores globais desta indústria. Ainda assim, há interessados em continuar produzindo com investimentos vultosos por aqui, como comprovam três histórias que podem ser lidas nesta AutoData.

A Toyota encerrou recentemente um ciclo de R\$ 1 bilhão e, em abril, anunciou que vai colocar mais R\$ 1,7 bilhão para fazer em Sorocaba, SP, mais um carro híbrido flex, desta vez um compacto. A BMW finalizou aportes de R\$ 500 milhões em Araquari, SC, para montar lá a mais recente geração do X1, em linha que opera com grande ociosidade mas já recebeu R\$ 1,8 bilhão desde a abertura da fábrica, em 2014. E a nova entrante Great Wall Motor, que em 2021 comprou fábrica abandonada pela Mercedes-Benz em Iracemápolis, SP, acertou com o governo paulista algumas arestas sobre impostos para seguir com seu plano de investir R\$ 4 bilhões, até 2025 – dos R\$ 10 bilhões prometidos em dez anos –, e iniciar a produção nacional de veículos híbridos flex em 1º de maio de 2024, com baixa expectativa inicial de fazer 20 mil veículos/ano.

Se as condições de volumes não são nada boas, só há duas justificativas possíveis para o Brasil seguir recebendo investimentos da indústria: o lucro por carro vendido deve ser bem atraente – o que é sempre negado por onze a cada dez fabricantes – ou então a fé no futuro melhor é tanta que embaça o presente pior.



AUTODATA

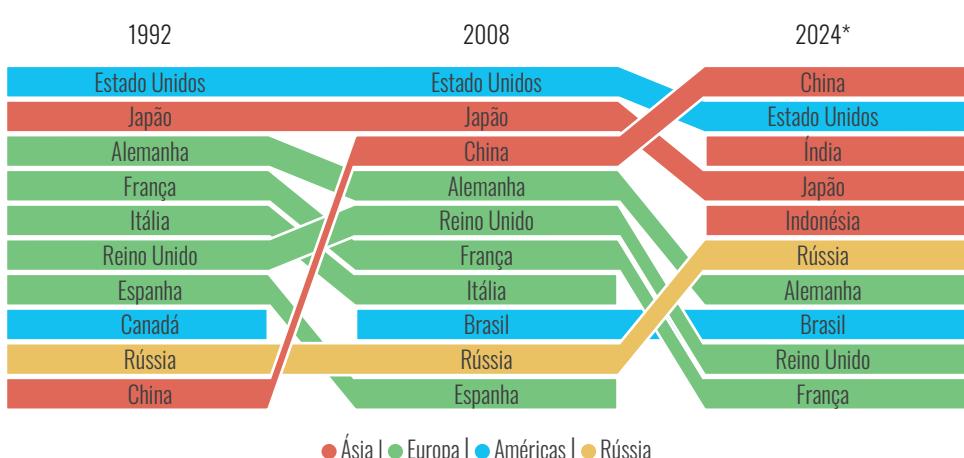
Diretor de Redação Leandro Alves **Conselho Editorial** Isidore Nahoum, Leandro Alves, Márcio Stéfani, Pedro Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Pedro Kutney, editor **Colaboraram nesta edição** André Brarros, Caio Bednarski, Lúcia Camargo Nunes, Soraia Abreu Pedrozo **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR e divulgação **Capa** Fotos divulgação **Comercial e publicidade** tel.

PABX 11 3202 2727: André Martins, Luiz Giadas e Luiz Martins **Assinaturas/atendimento ao cliente** tel. PABX 11 3202 2727 **Departamento administrativo e financeiro** Isidore Nahoum, conselheiro, Thelma Melkunas, Hidelbrando C de Oliveira, Vanessa Vianna **ISBN** 1415-7756 **AutoData** é publicação da AutoData Editora e Eventos Ltda., Av. Guido Caloi, 1000, bloco 5, 4º andar, sala 434. 05802-140, Jardim São 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

A CONFERIR

E no meio da estagnação das vendas de veículos ao mercado interno, mostrada por Fenabrade e Anfavea no fim do primeiro quadrimestre do ano, graças à ação de taxa Selic fora de propósito e de CDCs impossíveis, que abatem vontades da classe média pra baixo, o Banco Mundial e o FMI anunciam que, em 2024, a economia brasileira voltará à oitava posição, no mundo, como se fora em 2008. Mais parece patranha de poltronas pois não há nenhum indicador econômico digno deste nome que indique nesta direção que corresponde à projeção de Banco Mundial e FMI, conhecidos e reconhecidos por visão conservadora. Mas como seria este jogo de ocupação das posições? Trata-se de cotejar as posições das dez maiores economias do mundo em 1992, 2008 e 2024, espaços de dezesseis anos. Em 1992, pela ordem de importância, eram Estados Unidos, Japão, Alemanha, França, Itália, Reino Unido, Espanha, Canadá, Rússia e China. Eram Rússia, dois países das Américas, dois da Ásia e cinco europeus.

A dança das potências econômicas



A CONFERIR 2

Em 2008 o quadro de participação por áreas geográficas não mudou. Mas já foi outro o da composição dos países: Estados Unidos, Japão, China, Alemanha, Reino Unido, França, Itália, Brasil, Rússia e Espanha, pela ordem.



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

A CONFERIR 3

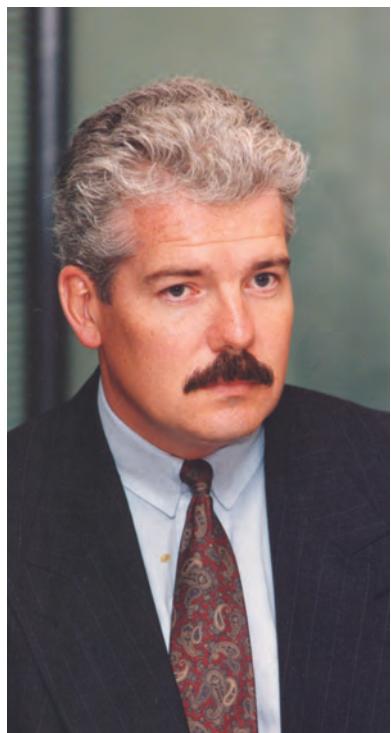
Mas a projeção para 2024, a sete meses deste maio, destrona o passado: pela ordem China, Estados Unidos, Índia, Japão, Indonésia, Rússia, Alemanha, Brasil, Reino Unido e França. São Rússia, quatro países asiáticos, três países europeus e dois das Américas. Uma mudança e tanto também quando se contextualiza a guerra promovida pela OTAN na Ucrânia e suas potenciais consequências. Mais: pelas projeções do Banco Mundial e do FMI os quatro países fundadores do Brics ocupam espaço no seu rol das maiores economias mundiais em 2024.

A CONFERIR 4

Dá o que pensar, né, não?

INOVAÇÃO NA AGRISHOW

Não, não, não. A grande inovação que recheou a edição deste ano da Agrishow, realizada na Grande Ribeirão Preto nesta primeira semana do mês, nada teve a ver com a exploração agrícola nem com as melhores e mais eficientes maneiras de realizá-la. Nada de tratores, colheitadeiras, semeadoras, pulverizadores. O grande hit da temporada foram os baldinhos de carne de porco desenvolvidos pela Casa Veronezi, da vizinha Dumont: na impossibilidade de utilizar gelo, ou algum meio líquido refrigerado, lançou mão da mais do que centenária receita de bisavós e de avós de misturar a carne na velha banha de porco. E venderam os baldinhos, de 2,1 kg, às baldadas. Há alguns anos a Veronezi tinha este desafio a resolver, uma solução que foi colocada em prática, em pequena proporção, ainda no ano passado. E este ano a família Veronezi fez seu gol de placa.



Arquivo

HOGAN, DE MARK DE CHICAGO

Só o traía o sotaque. De resto foi o mais brasileiro dos presidentes da General Motors aqui, fazendo lembrar JJ Sánchez, que torcia para o Corinthians mas que não tocava tamborim em desfile da Portela. Mark não tinha a vergonha de parecer um sujeito comum, não tinha a vergonha de conversar ou de perder tempo com pessoas comuns. O chão de fábrica gostava dele. Os concessionários Chevrolet no Brasil também. Morreu de infarto em sua Chicago natal, na manhã do domingo, 16 de abril. Ficamos todos nós admirados com o rapaz – tinha 41 anos na época – que chegava para suceder a Rick Wagoner, seu colega de universidade no curso de administração e depois, em Harvard: de cabelos já embranquecendo e um teimoso bigode negro como a asa da graúna. Mas fomos percebendo que a alcunha Gringo não cabia para ele. Misturava espanhol ao português, falava o inglês mais elementar mas não perdia os ouvintes. E geralmente tinha respostas para todas as perguntas. Ele chegou ao Brasil em 1992, ano da fundação de AutoData, da qual foi amigo próximo. Deixava a posição de diretor executivo de planejamento de operações na América do Norte. Desde 1973 na GM Mark já havia feito, anos antes, o mais importante contato profissional de sua vida como interface da Toyota em negócio comum que estabeleceram em Fremont, CA, a NUMMI.

HOGAN, DE MARK DE CHICAGO 2

No mundo dos negócios, e mesmo internamente, na companhia, as pessoas se surpreendiam com seu rápido domínio da língua portuguesa, pela clareza com que analisava a indústria de veículos, aqui e fora, por meio de visão abrangente e histórica de tantos fatos econômicos que nos cercavam. E se surpreendiam, também, com a rapidez de suas tomadas de decisão. Como presidente ele reforçou a liderança nativa de André Beer sem perder sua própria autoridade. Como líder da companhia levou o staff da área de relações públicas a percorrer longo período de grandes realizações que provavelmente jamais terá um revival. Visitou os concessionários desde o seu primeiro dia e arquitetou amizade com o presidente da Abrac, o mítico Mauri Missaglia, que perdurou até o fim dos dias. E tratou de se relacionar com a infraestrutura de fornecimento reconhecendo os profissionais. Um amigo que fez aqui, o jornalista Paulo Brandão, de Salvador, BA, relatou que, "calmo, sorridente, Mark adorava uma boa esculhambação", que traduzo pelo sentimento de gostar da vida – e tantas vezes vivemos, com ele, celebrações à vida e à amizade.

Junto com estes públicos Mark Hogan lançou Omega, Vectra, Corsa, S10, Astra, Blazer e Silverado. E construiu as bases para a fábrica gaúcha com a ajuda próxima de Luiz Moan, afinal estabelecida em Gravataí depois de disputa braba com Guaíba. Nascia ali mais um conceito até hoje avançadíssimo, batizado como condomínio industrial, que atenderia a premissas como baixo custo de processamento na manufatura para veículos em tese baratos e de fácil e, também, barata manutenção. Veículos para consumidores felizes em países, digamos, pouco ricos. Deste projeto Blue Macaw o astro seria o Celta.

HOGAN, DE MARK DE CHICAGO 3

Mark já não estava aqui à época da inauguração da fábrica. Cuidava da divisão de carros pequenos na América do Norte a bordo da experiência adquirida. Não foi um sucesso esta empreitada, pois aquele público não conhecia mais carros pequenos e a liderança sindical não se dispôs a aderir ao projeto de participação que propôs. Também enfrentou o problema de ser amigo do cara que fazia chover e que fazia parar a chuva, Rick.

Jantamos com Sally, a companheira de toda a vida, em Troy em alguma noite de março de 1999. Mark estava agitado e só sossegou depois de perguntar como eu consideraria sua transferência para a Toyota como seu presidente no Brasil. Sally discretamente apoiava. O patriarca Akio Toyoda também. Ponderamos que seria, sim, quase que a construção de um processo inteiro, de resultados a serem acumulados ao longo do tempo. Numa comparação razoavelmente lícita lembramos que não seria, ao menos no começo, período coroad de louros. Poderia ser o início de uma nova carreira. Mas ainda não seria a sua hora com Toyota. Em 2004 ele deixou a então ainda poderosa General Motors Corporation em direção à canadense Magna, que já mantinha divisão especial, na Áustria, para a produção de carros premium sob encomenda. Teve Herbert Demel e Volker Barth como companheiros de jornada. Houve um período em que sua Dewey Investments deteve a patente daqueles carros típicos, quadradões, utilizados como táxis padrão em Londres, Inglaterra, visando à sua transformação em veículos aptos para o público PCD. No início da década de 2010 aproximou-se novamente da Toyota. Integrou durante anos seu conselho consultivo e foi consultor especial para o Brasil como hóspede especial de Luiz Carlos Andrade. Deixou amigos fieis.

RENAULT DUSTER

motor turbo TCe
1.3 de 170 cv

DPZ



**conforto, robustez e potência
27,5 kgfm, o maior torque da categoria
maior espaço interno da categoria
multimídia com espelhamento
sem fio de smartphone**



No trânsito, escolha a vida!

renault.com.br

Multiplicador de empresas

Com longa carreira de 45 anos no setor automotivo – os 32 primeiros deles na Rockwell Automotive que depois tornou-se Meritor – Sérgio Carvalho é um executivo empreendedor que não fala em aposentadoria: é um multiplicador de empresas com faro apurado para sinergias, novos negócios, aquisições e expansão.

Carvalho trabalhou por nove anos na sede da Meritor nos Estados Unidos e depois ficou por lá, onde fundou sua própria empresa e dirigiu outras, até que, em

2017, a velha conhecida Empresas Randon ofereceu um atrativo repatriamento ao Brasil, mas com funções multinacionais.

A primeira posição foi CEO da Frasle, empresa do grupo na época focada só em fabricar pastilhas e lonas de freios. Com carta branca dos controladores Carvalho logo imprimiu seu estilo: em seis anos comprou oito empresas, cinco no Exterior, triplicou o faturamento e diversificou tanto os produtos que até foi preciso mudar o nome, este ano, para Frasle Mobility.

Com tamanho resultado Carvalho ganhou ainda mais confiança dos controladores e, em 2022, foi nomeado CEO de todo o grupo, o primeiro não-membro da família Randon a ocupar o cargo na corporação, que nos últimos anos aumentou quatro vezes seu faturamento e, para melhor expressar este momento, no fim de abril passou a se chamar Randoncorp. E a missão de Carvalho nesse contexto segue sendo a mesma: continuar a fazer a companhia crescer.



Clique aqui para assistir à versão em videocast desta entrevista

Desde 2017, quando chegou à Empresas Randon, hoje Randoncorp, o senhor ocupa posições que antes eram de Daniel Randon, um membro da família fundadora e controladora da companhia. Primeiro assumiu o lugar dele como CEO da Frasle. Há um ano passou a ser o CEO do grupo todo, também no lugar que era de Daniel. Ele continua presidente e o senhor é o executivo chefe. Como tem sido essa trajetória e por que foram separadas as posições de presidente e CEO?

Estou muito honrado em ocupar a posição de CEO por muitas razões e a primeira delas é porque trata-se da primeira vez que um não-membro da família Randon assume este posto, em 74 anos. Eu já dirigia [desde 2017] as empresas de autopeças do grupo e os resultados obtidos aumentaram a confiança dos controladores em seguir com o plano de melhoria de governança e separar as funções. Assim Daniel [Randon, presidente] cuida mais da área institucional e eu [CEO] fico focado nas operações. Este é

CONTINENTAL PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✨



um plano desenvolvido há muito tempo e eles estavam à procura de alguém em quem confiassem. Como eu já tenho mais de trinta anos de relacionamento com a Randon foi um processo natural. Agora é só dar continuidade ao trabalho que eu já vinha desempenhando.

Sua gestão na Frasle foi marcada por forte expansão. De cara dobrou a capacidade de produção de pastilhas de freios na fábrica da China e o senhor foi às compras: menos de um ano após sua chegada foram adquiridas seis empresas, quatro no Exterior. No fim de 2017 comprou a Armetal e a Farloc, na Argentina, a Fenacif, no Uruguai, e a ASK, na Índia. No ano seguinte adquiriu mais duas no Brasil: a unidade de pastilhas de freios da marca Jurid, da Federal Mogul, e a fabricante de discos de freios Jofund, da marca Fremax. Em 2020 foi concluída a aquisição da Nakata, que faz componentes de suspensão e direção para reposição. E este ano a Frasle comprou a AML Juratek, na Inglaterra. Qual o total investido nas aquisições e qual foi o retorno?

Nós investimos mais de R\$ 1 bilhão e todas essas compras se traduziram em crescimento de mais de R\$ 2 bilhões em receitas recorrentes para os anos futuros. Isto é base para a expansão sustentável da empresa. A Frasle historicamente atuava no segmento de materiais de fricção [pastilhas e lonas de freios] que respondia por 100% do faturamento, hoje representa menos de 50%, porque adicionamos ao portfólio [com as aquisições] todo o sistema de frenagem incluindo discos, tambores, cilindros mestre e de roda. Depois disso acrescentamos elementos de suspen-

“A Frasle investiu mais de R\$ 1 bilhão em compras que se traduziram em crescimento de mais de R\$ 2 bilhões em receitas recorrentes para os anos futuros. Isto é base para a expansão sustentável da empresa.”

são e direção com a compra da Nakata. Todos esses movimentos estão no nosso plano estratégico que desenhamos cinco anos atrás.

No ano passado a Randon fez mais uma compra no Exterior, desta vez na divisão de implementos rodoviários: foi adquirida por US\$ 40 milhões a Hercules, que fabrica carretas nos Estados Unidos. Este já é um sintoma de sua nomeação como CEO do grupo?

Sem dúvida é: as aquisições são parte importante dos planos de crescimento. Desde que me juntei à Randon já adquirimos dezoito empresas, mas nossa estratégia não é só baseada em compras: também fizemos oito greenfields [novas operações]. Temos uma rota definida de como atingiremos as nossas novas metas para os próximos cinco anos. Aquisições, internacionalizações e novas tecnologias fazem parte deste plano de negócios.

O Grupo Randoncorp já é bastante grande, tem 16 mil empregados e 31 unidades industriais, oito fábricas no Exterior, em



**CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.**

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✨





CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.

HIGH-TECH ⚡ INDUSTRIAL FASTENERS



PRODUCTS

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



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

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



“Temos 33 projetos de tecnologia avançada em andamento, nos quais trabalhamos com doze universidades, sete no Brasil e cinco no Exterior, e dezessete startups brasileiras que nos auxiliam com suas especialidades.”

seis países, além de centros de distribuição e escritórios. Apenas nos últimos cinco anos a companhia aumentou quatro vezes seu tamanho. Há espaço para crescer mais?

Temos o objetivo de continuar crescendo em ritmo acelerado. Nós operamos em um ambiente com transformações cada vez mais rápidas e significativas, em que tecnologia é fundamental para dar sustentabilidade aos negócios. Nesse cenário precisamos ser maiores e mais fortes para ter os meios financeiros de fazer todos os investimentos necessários para perpetuar a Empresas Randon. [NR: o novo nome Randoncorp ainda estava sob sigilo e foi anunciado dois dias depois desta entrevista, no fim de abril.]

Recentemente a Frasle anunciou um novo nome: Frasle Mobility. Qual o motivo e como isto muda a empresa?

A Frasle vem nessa tocada de crescimento acelerado, com investimento em tecnologia, novas unidades de negócios, expansão internacional, em um ambiente com novos talentos e novas tecnologias.

O nome Frasle Mobility reflete esse estado. A segunda razão para a mudança é o crescimento da empresa e de seu portfólio. Com as aquisições vieram novos produtos e havia muita confusão para diferenciar o que era a empresa mãe e a [marca] Fras-le, a maior fabricante mundial de materiais de fricção de freios para veículos pesados. Hoje a Frasle Mobility é a empresa mãe e embaixo dela temos a Fras-le, a Nakata, Fremax, Farloc e todas as outras empresas já citadas [ao todo são dezessete marcas controladas].

Em 2019 a Randon apresentou uma carta com o eixo auxiliar elétrico e-Sys, da Suspensys, outra empresa do grupo. Qual é até agora a aceitação do mercado para esta solução?

Este foi um marco no desenvolvimento de tecnologia de vanguarda para nós. A tração auxiliar elétrica no semirreboque alivia a carga do cavalo mecânico nas subidas e com isto se economiza de 15% a 25% de diesel, e durante as descidas, ao aplicar os freios, o sistema retorna energia para recarregar as baterias. Por ser tão inovador o eixo elétrico nem era regulamentado no Brasil, não podíamos vendê-lo. A regulamentação só foi feita na metade de 2022 e iniciamos as vendas no fim do ano passado. Já vendemos várias unidades. Os primeiros clientes são empresas comprometidas com o meio ambiente [que aceitam pagar mais]. As baterias são os itens mais caros do sistema, mas a tecnologia está evoluindo e quando a produção aumentar os custos diminuem, o retorno do investimento é mais rápido e isto passará a ser o segundo maior motivador de compra. A fase seguinte, como sempre acontece

CONTINENTAL PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✨

no processo de adoção tecnologias disruptivas, é a adoção em massa quando o produto for mais barato.

Quais são, hoje, as principais apostas e investimentos em eletrificação?

A Randon montadora oferecerá versões de semirreboques com tração elétrica. A Suspensys concentrará a produção de componentes do sistema, incluindo baterias, softer de controle e motores elétricos, que poderão ser utilizados por diversos caminhões ou ônibus híbridos.

No aporte de R\$ 60 milhões anunciado na Suspensys para produzir baterias em Caxias do Sul, RS, a Randon desenvolveu tecnologia própria para produzir baterias ou está trazendo de fora?

Desenvolvemos dentro de casa, com engenheiros brasileiros, todo o sistema de tração elétrica com eixo, bateria, PMS [programa de gerenciamento] e parte estrutural. Trabalhamos com startups, universidades e empresas parceiras. As células [de lítio], assim como ocorre com 95% de todos os fabricantes de veículos eletrificados no mundo, estamos trazendo da China, mas o projeto da bateria, bem como seu processo de testes e validação, foi feito por nós.

Como o investimento em startups está inserido nos planos da Randoncorp?

Hoje temos 33 projetos de tecnologia avançada em andamento, nos quais trabalhamos com doze universidades, sete no Brasil e cinco no Exterior, e com dezessete startups brasileiras que nos auxiliam com suas especialidades. Algumas vezes fazemos investimento direto, adquirindo porcentual menor de startups

que tenham sinergias com o que nós fazemos. Exemplo disto foi na Fenatran, onde lançamos nosso sistema de telemetria. Este projeto foi executado dentro de casa com o apoio de uma startup, a Delta, com a qual desenvolvemos uma solução exclusiva e protegida: apenas nós temos. Outra forma de relacionamento são contratos específicos de cooperação, como aconteceu no projeto da carreta elétrica com o eixo e-Sys.

Existem planos para entrar em novas áreas de atuação?

Criamos mais recentemente a quinta divisão do grupo, focada em tecnologias avançadas [reúne o campo de provas do Centro Tecnológico Randon, a Auttom Automação e Robótica e a Nione]. Esta nova vertical alimenta as outras quatro do grupo [Randon Montadora, Autopeças, Frasle Mobility e Serviços Financeiros] e também tem produtos que comercializará para outras empresas. O mais recente investimento nesta nova área foi a Nione, uma empresa de nanotecnologia. Já inventamos e patenteamos um processo de manufatura em larga escala com nanopartículas de nióbio, um metal extremamente caro [para uso em ligas] que melhora propriedades mecânicas. Com a nanometria conseguimos obter os mesmos benefícios mas de maneira viável, mais econômica. Quando se mistura nanopartículas de nióbio em uma pintura, por exemplo, aumenta de quatro a cinco vezes a resistência à corrosão. Lançamos na Automec alguns produtos que já usam esta tinta. Se misturar com ferro fundido consegue fazer peças que competem com o alumínio [em peso e resistência] a um custo menor. No caso

CONTINENTAL PARAFUSOS S.A.

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✨

de baterias [o composto de nióbio] aumenta a longevidade. Também é aplicável em resinas e até em cosméticos. Por isto o potencial da nova empresa Nione é gigantesco e transformador.

Como está dividido hoje o faturamento das empresas Randoncorp?

Hoje há contribuição equilibrada das três grandes divisões do grupo: a fabricante de reboques e semirreboques Randon, a Frasle Mobility e as outras empresas de autopeças [Castertech, Suspensys, Master e Jost Brasil] representam 95% das receitas. A área de serviços financeiros [banco, consórcio e corretora de seguros] tem 3,5% do faturamento e a nova divisão de tecnologia avançada, ainda muito nova, tem 1,5%.

Quanto do faturamento do grupo vem do Exterior, somando exportações e as operações internacionais?

Hoje em torno de 20% de nossas receitas são internacionais, incluindo exportações do Brasil e operações industriais no Exterior. Nossa intenção nos próximos cinco anos é elevar este porcentual para 30%.

Quais são os planos para expansão internacional da Randoncorp?

Para atingir as metas todas as empresas do grupo têm seus projetos de expansão de portfólio e em mercados internacionais. Nossa objetivo é aumentar a atuação em mercados maiores com moeda forte. A Frasle já está nos Estados Unidos há muito tempo e vem ganhando novos negócios com crescimento orgânico. Em novembro passado levamos a nossa unidade Montadora para produzir semirreboques nos Estados Unidos por



meio da compra da Hercules – mesmo antes disto, desde o ano passado, já estamos exportando carretas montadas para este mercado, o que não é fácil devido ao tamanho dos produtos. Temos ainda a intenção de levar algumas de nossas divisões de autopeças para o Exterior – nem todas porque Master e Jost são joint ventures [com grupos estrangeiros, respectivamente Meritor e Jost] e nós temos limitações de atuação fora do Brasil.

O grupo Randoncorp têm muitas sinergias em que uma empresa fornece componentes para outra. Quantos fornecedores externos a companhia tem hoje e qual porção dos negócios é intercompanhia?

Temos milhares de fornecedores. Mas, internamente, eu costumo brincar que nosso sobrenome deveria ser sinergias, porque todo movimento que fazemos precisa ter sinergia, exercida pelas nossas empresas ou quando fazemos uma aquisição. Por exemplo: há dois anos compramos a Nakata, que tinha geração de caixa bruto de R\$ 65 milhões

**CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.**

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✨



a R\$ 70 milhões, e este valor hoje saltou para R\$ 130 milhões. No caso da Fremax, há quatro anos, compramos geração de caixa de R\$ 26 milhões e já estamos com mais de R\$ 80 milhões. Isto acontece porque quando fazemos a transação também traçamos um plano para determinar em quais áreas as divisões do grupo podem colaborar umas com as outras para aumentar receitas, racionalizar compras, eliminar duplas funções. Isto é histórico na companhia: fabricamos semirreboques e as áreas de autopeças alimentam a divisão Montadora, mas também vendem para caminhões, ônibus e até nossos concorrentes. Nossa área de serviços financeiros nos auxilia a vender nossos semirreboques e também a comercializar autopeças no mercado de reposição, da mesma forma temos o consórcio que vende carretas Randon e produtos de parceiros como caminhões DAF, ônibus Volare e máquinas John Deerel. Este ano criamos a Addiante em sociedade com a Gerdau para locação de veículos pesados e equipamentos. São exemplos que

“Em torno de 20% a 25% das receitas estão mais sujeitas a chuvas e trovoadas [com a queda de vendas de caminhões e ônibus no País]. Por atuarmos em muitos segmentos temos maior resiliência de faturamento.”

confirmam nosso mantra: não fazemos nenhum negócio sem enxergar as sinergias que elas trazem.

O mercado brasileiro de veículos pesados passa por severa retração com a transição da motorização para Euro 6. Como este momento afeta a Randoncorp?

Uma das fortalezas do nosso modelo de negócio é a diversificação. Algo como 20% das nossas receitas vêm de fora do País, outros 20% vêm da reposição e 60% estão associados ao mercado doméstico de implementos e fornecimento a fabricantes de veículos. Mas desta porção de 60% cerca de 40% estão relacionados com vendas ao agronegócio, que vem desempenhando muito bem. Então, em torno de 20% a 25% do nosso faturamento estão mais sujeitos a chuvas e trovoadas. Por atuarmos em muitos segmentos temos resiliência de faturamento. Não quer dizer que a gente não sofra: publicamos nossas projeções para 2023 com expectativa de receitas que vão de R\$ 10,5 bilhões, o que seria ligeiramente inferior a 2022, a R\$ 12 bilhões, que seria superior. Esperamos um bom ano apesar da turbulência no mercado de caminhões.

Como o senhor avalia o desempenho do mercado de veículos comerciais no segundo semestre?

Nossa expectativa está alinhada com o que foi divulgado pelo Sindipeças e pela Anfavea. Com a pré-compra de veículos Euro 5 associada ao aumento de custos trazidos pelos modelos Euro 6, inflação alta, taxas de juros elevadas e restrição de crédito, prevemos uma queda substancial, em torno de 20%, na produção de caminhões este ano.



**CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.**

Fornecendo excelência para aplicações automotivas ✨



Problemas para além do Euro 6

Transição da legislação de emissões para veículos pesados ocorreu em momento ruim, com escassez de crédito e turbulência econômica e política

Por Soraia Pedrozo Abreu e Caio Bednarski

Não é só a mudança para o Euro 6", sublinhou Luiz Carlos Moraes, vice-presidente da Anfavea, logo no início de sua apresentação, na abertura do Fórum Veículos Comerciais 2023, realizado pela AutoData Editora em 17 e 18 de abril. O executivo, presidente da associação dos fabricantes na gestão passada 2019-2022 e também diretor de relações internacionais da Mercedes-

-Benz do Brasil, apontou que outros fatores estão potencializando os efeitos negativos, já esperados, da mudança na legislação brasileira de emissões para veículos pesados, o Proconve P8, em vigor desde janeiro.

Não bastasse o aumento dos preços de caminhões e ônibus com motorização Euro 6, de 20% e 30% mais caros do que os modelos Euro 5, Moraes observa que o





problema maior é o cenário em que esta mudança se dá. Já no último trimestre do ano passado a economia começou a dar sinais de desaquecimento, ao recuar 0,2%, e 2023 começou desorganizado pelos ataques golpistas de 8 de janeiro em Brasília, DF.

A situação, portanto, desautoriza investimentos elevados em veículos novos, menos ainda em momento de crédito caro e escasso, limitado pela taxa Selic de 13,75% ao ano desde agosto de 2022 – apesar do recuo da inflação pela metade, de 8,73% para 4,65% como indica o IPCA acumulado nos doze meses encerrados em março. Este conjunto da obra faz fabricantes de caminhões e ônibus pisarem fundo no freio neste início de 2023, como endossam as paradas de fábricas, com suspensão de turnos e de contratos de trabalho.

Para Moraes enquanto não houver dissipação do mau momento econômico e definição de políticas para a indústria brasileira os investimentos ficam represados: "Sem uma mudança no cenário de curto e médio prazos teremos dificuldades e projetos podem ficar engavetados. Esta é a preocupação do setor. A expectativa para 2023 é que o investimento terá baixo crescimento". O executivo lembrou ainda que o freio foi puxado justamente após um

vultoso ciclo de investimentos dos fabricantes, que aportaram R\$ 2,4 bilhões para desenvolver os veículos Euro 6.

OCIOSIDADE

No primeiro trimestre saltaram aos olhos os dados da Anfavea indicando que quase a totalidade dos 28,6 mil emplacamentos de caminhões, 93,6% ou 26,7 mil, foram de modelos Euro 5. As montadoras tinham até 31 de março para vender seus estoques com a motorização antiga, de veículos produzidos até 31 de dezembro. Portanto, em três meses, apenas 6,4% das vendas, ou 1,8 mil unidades, tinham a nova motorização, o que resultou em fábricas praticamente paradas de janeiro a março.

Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus, chamou atenção para um grande problema derivado do cenário ruim, que não deverá se resolver nos próximos meses: a capacidade ociosa da indústria. Ele aponta que as montadoras de pesados têm condições de produzir 400 mil unidades/ano em três turnos ou 250 mil/ano em dois, sendo que no ano passado o setor encerrou com 194 mil unidades produzidas, o que se traduz em ociosidade de 52% em três períodos ou de 23% em dois.

Este ano, caso se confirme a projeção da Anfavea de queda de 20,4% nas vendas de veículos pesados, com 154 mil unidades

produzidas, a ociosidade das fábricas será ainda maior, de 38% considerando apenas dois turnos. Cortes lamenta: "Isto assusta porque todas as empresas investiram muito para ter essa capacidade produtiva instalada. Só que o volume para pagar tudo isso não está vindo".

PERSPECTIVA DE FORTE QUEDA

Diretor executivo de caminhões da Volvo Alcides Cavalcanti trouxe a informação de que as vendas dos novos veículos tinham começado a reagir na primeira quinzena de abril: "Até o momento, de janeiro a abril, apenas 12% dos caminhões emplacados são Euro 6. E, considerando o volume vendido este mês, 39% são Euro 6".

Fechados os números de abril, divulgados pela Anfavea no início de maio, a contabilização foi de que, nos primeiros quatro meses do ano, apenas 4,3 mil caminhões vendidos são Euro 6 produzidos em 2023, o que representa menos de 12% do total de emplacamentos no período.

Cavalcanti projeta para 2023 mercado de 75 mil caminhões acima de 16 toneladas – em 2022 foram emplacados 98 mil veículos deste porte e, se confirmada a expectativa, haverá redução de 23,4% no segmento de semipesados e pesados.

Até o momento a Anfavea ainda não realizou nenhuma revisão nas expectativas para 2023, o que deve acontecer após os resultados do primeiro semestre. Para unidades acima de 3,5 toneladas a perspectiva é de queda de 12%, para 112 mil unidades.

Jefferson Ferrarez, diretor de vendas e marketing de caminhões da Mercedes-Benz, ponderou que, diante do atual cenário, o mercado deverá ficar de 15% a 20% abaixo de 2022. A depender do comportamento da economia no decorrer de 2023, e caso a diminuição seja de 15%, são esperadas 95,2 mil unidades comercializadas. E, se o tombo for de 20%, serão emplacados 89,6 mil caminhões.

"Embora a tecnologia Euro 6 entregue mais valor agregado, com menor consumo, redução de emissões e TCO [custo total de propriedade] mais baixo, houve uma soma de fatores negativos: juros altos, restrição ao crédito, insegurança em questões políticas à espera de posicionamento do governo. A junção disso tudo é desafiadora, mas acredito que esse momento seja transitório."

NECESSIDADE DE FINANCIAMENTO

Os participantes do fórum ressaltaram, em uníssono, a urgência de estímulos a linhas de financiamento do BNDES Fina-





me específicas para veículos que emitem menos. Presidente da Iveco, Márcio Querichelli afirma que o banco de fomento precisa se reestruturar internamente para voltar a ser protagonista no financiamento de veículos pesados.

O BNDES já representou porcentual superior a 80% dos financiamentos de caminhões, mas, nos últimos anos, com o atrelamento de suas linhas a juros de mercado, perdeu espaço por falta de atratividade e, atualmente, não funciona como deveria, avalia Querichelli.

"Este cenário torna o crédito cada vez mais restrito e esta tendência precisa mudar, porque vivemos isto desde o fim do ano. Caso contrário teremos que apertar ainda mais os cintos. Precisamos criar política mais positiva com relação aos financiamentos e espero que esta situação comece a ser redefinida nas próximas semanas, pois é muito importante que o governo tome medidas para a indústria automotiva em geral."

Cortes, da VWCO, sugeriu a adoção de um Finame Verde para incentivar os novos veículos produzidos no Brasil com motorização Euro 6 e também os elétricos e movidos a gás.

Alex Nucci, diretor de vendas de soluções de transporte da Scania no Brasil, também endossa que linhas de crédito

diferenciadas, para produtos que poluem menos, caso do Euro 6, e dos movidos a gás ou eletricidade, trariam luz ao setor "assim como para o desenvolvimento do biometano e de sua rede de abastecimento, e de malha de recarga para caminhões elétricos".

Nucci também mencionou que a renovação de frota, o programa Renovar, é tema que precisa sair do papel para puxar o setor. A opinião é compartilhada por Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e serviços da VWCO. Além do Renovar ele avalia que a estruturação da política econômica do governo dará consistência ao mercado de caminhões.

ÔNIBUS TÊM CENÁRIO MELHOR

Quanto aos ônibus Alouche destacou a nova concorrência do Caminho da Escola, que está sendo alinhada pelo governo federal com volumes representativos e, ainda no primeiro semestre, novo edital será divulgado.

A situação da venda de chassis é diferente daquilo que ocorre com caminhões, pois o segmento tem apresentado crescimento na comparação com o fraco desempenho de 2022. Como foi, de longe, o segmento que mais sofreu durante a pandemia, devido às restrições impostas ao transporte coletivo, existe muita de-



manda represada, também impulsionada pela retomada do mercado externo, mas não o suficiente para representar grande incremento na linha de produção.

A Anfavea projeta mercado interno de 16 mil chassis para 2023, queda de 7,8% sobre 2022. Diretor de vendas da Iveco Bus Latam, Danilo Fezner pontuou que a projeção da empresa vai na mesma linha, uma vez que a Selic alta encarece o crédito e dificulta a aquisição de novos veículos, tudo isso somado à chegada do Euro 6, que eleva os preços em até 30% em alguns modelos.

Mesma visão possui Jorge Carrer, diretor de vendas da Volksbus: "Tudo traz incertezas para o mercado, que deverá ter no segundo semestre desempenho um pouco melhor de demanda por ônibus Euro 6, mas não o suficiente para chegar a um resultado positivo".

A queda aguardada pela Anfavea faz sentido porque, segundo Carrer, "passaremos por período sem grandes licitações federais, cenário macroeconômico complicado e um prazo de aceitação do Euro 6".

Paulo Arabian, diretor de vendas da Vovobus, acredita que o volume de emplacamentos será muito próximo do que foi o ano passado, "um pouco afetado pela antecipação de compras e também pelas incertezas macroeconômicas, que retardam alguns investimentos".

Mais otimista Walter Barbosa, diretor de vendas de ônibus da Mercedes-Benz, projeta que o volume de vendas poderá ser até maior que o de 2022, passado o primeiro trimestre.

Os encarroçadores, representados no evento de AutoData por Ruben Bisi, presidente da Fabus, por Maurício Lourenço da Cunha, vice-presidente industrial do Grupo Caio, e por Ricardo Portolan, diretor comercial da Marcopolo, dividem o mesmo sentimento que Barbosa. Os três acreditam que o segundo semestre deverá trazer recuperação e, assim, 2023 pode fechar com crescimento sobre 2022.

IMPLEMENTOS

O setor de implementos rodoviários costuma refletir o comportamento do mercado de caminhões com certo atraso, pois primeiro é feita a compra do veículo, sua fabricação e, então, o pedido chega aos fabricantes de carretas e carrocerias sobre chassis.

No primeiro trimestre de 2023 o crescimento registrado nas vendas de implementos, de 4,3% sobre o ano passado, refletia pedidos fechados ainda na Fenatran, realizada em novembro de 2022 – o mesmo movimento aconteceu com caminhões Euro 5 que foram produzidos até dezembro.

A partir do segundo trimestre os fabricantes de implementos devem começar a sentir, de fato, a retração nas vendas. Alcides Braga, presidente da TruckVan, assinalou que a preocupação é enxergar o resto do ano, decifrar como o setor fará para completar a carteira: "Até 2021 trabalhamos com seis meses de pedidos em carteira, alguns fabricantes tinham até mais. Já em 2022 tivemos volume muito mais justo e competição muito acirrada".

"Parece que o ano começa agora", pontua José Carlos Sprícigo, presidente da Anfir, que reúne os fabricantes do segmento, que também preside a Librelato. Ele citou que a inadimplência é uma preocupação porque os bancos, além de aumentarem as taxas, estão mais restritivos. Segundo o dirigente, hoje, por causa do desconforto no processo de aprovação de crédito as associadas têm, em média, carteira de pedidos para sessenta dias.

Para 2023 a Anfir espera recuo de 9% nos negócios, totalizando 145 mil produtos vendidos, sendo 75 mil carretas e 65 mil carrocerias de carga – portanto, queda porcentual menor do que a aguardada para caminhões.

Sprícigo conta: "Embora o setor de caminhões fale em queda de 15% a 20%, dentro do segmento de implementos rodoviários há um impacto menor em virtu-

de da comparação com a linha pesada, pois vendemos um rodotrem, que são três unidades, e um bitrem, que são duas. Temos um estudo dentro da associação: para cada extrapesado vendido são três implementos".

RETOADA LENTA

A produção de veículos comerciais pesados voltará ao patamar de 200 mil unidades, atingido em 2013, apenas depois de 2028. Até lá o mercado deverá absorver cerca de 160 mil caminhões e ônibus novos por ano. É o que projeta Fábio Ferraresi, diretor da Power System Research, consultoria especializada no mercado de veículos pesados.

Para Ferraresi apenas na segunda metade de 2022 o segmento deverá começar a se recuperar: "Mais para o fim do ano deverá haver a estabilização do efeito da troca de governo, novos planos no campo fiscal, condições melhores de juros e financiamentos, demanda reprimida e pressão por renovação de frota. Ou seja: esperamos por uma renovação de mercado".

Mesmo assim, para 2023, somados caminhões e ônibus, a perspectiva é de 148 mil unidades produzidas e 136 mil vendidas. Ferraresi lembrou que em 2013 o volume fabricado foi de 223 mil unidades, enquanto os emplacamentos somaram 182 mil. ■

Fábio Ferraresi, diretor de desenvolvimento de negócios da Power Systems Research

PATROCINADORES

- BOSCH** Tecnologia para a vida
- CONTINENTAL PARAFUSOS S.A.**
- DANA**
- IVECO**
- AUTODATA**

**FÓRUM AUTODATA
VEÍCULOS COMERCIAIS
2023**

Conhecida no meio automotivo pela patente do CTE® (Compósitos Termo Estruturais), que substitui polímeros usados na confecção de peças internas, a Formtap Indústria foi fundada nos anos 30, bem antes da instalação da indústria automobilística brasileira. À época, a companhia usava fibras naturais para confecção de produtos domésticos com sisal e fibras de coco.

No final dos anos 50, redirecionou seu line-up a fim de abastecer as linhas de montagem dos primeiros carros produzidos no Brasil, como o VW Fusca e o Toyota Bandeirante. Desde o seu fundador, Fausto Raphael Trambusti, a Formtap nasceu com a preocupação de utilizar recursos renováveis, caso do sisal e de fibras naturais, em um período que ninguém se atentava para sustentabilidade. “Não faço por mim, mas pelas próximas gerações”, afirmava.

E fez mesmo. Enquanto o parque brasileiro de autopeças ainda ensaia os primeiros passos em ações de ESG, a mentalidade de vanguarda das gerações fundadoras da Formtap plantou sementes que, décadas depois, rendem consequências inovadoras. A empresa continua sendo referência na produção de revestimentos e isoladores termoacústicos de alta qualidade, mas vai além: é a única que não gera resíduos de produção destinados em aterros sanitários.

Quem explica é a gerente de Novos Negócios, Recursos Humanos e Meio Ambiente, Simone Bandeira. “Desenvolvemos uma tecnologia própria e inovadora, que reaproveita integralmente os resíduos de revestimento de tetos, um dos nossos principais produtos, sendo utilizado em novas peças automotivas de melhor desempenho quando comparadas às similares – como peso, resistência e competitividade comercial. Por ano, a Formtap reaproveita 3.000 toneladas anuais desses resíduos e evita que sejam devolvidos à natureza”, explica, orgulhosa.

A executiva explica que os resíduos de carpetes sempre foram reciclados e transformados em



ESG POR VOCAÇÃO

Muito antes de se tornar uma tendência, a Formtap já desenvolvia ações inovadoras de ESG, fruto de um trabalho visionário de seu fundador, que não se conformava em desperdiçar recursos naturais e matérias-primas. Agora a companhia começa a colher os frutos

Para que o
revestimento de teto
fique pronto, como
na foto abaixo...



...a máquina faz
o corte. Em um
processo inovador,
a apará (abaixo) é
reciclada



novos materiais, como filtros e isoladores acústicos ou bases termoplásticas. Mas que era um grande desafio o reuso das aparas dos revestimentos tetos. “Nossos tetos são um composto com base de poliuretano, fibra de vidro e filmes plásticos, que reagem com produtos químicos e, sob aplicação de pressão e calor, tomam a forma desejada pelo cliente. Era um grande desafio reciclar essas sobras de produção, mas conseguimos”, relata, orgulhosa, ressaltando que os detritos que segue para aterros são oriundos apenas de varrição. “Da linha, nós reaproveitamos tudo”, e, com alto potencial de desempenho – como em porta pacotes, tapete porta malas, peças para revestimentos internos em geral.

A Formtap fornece para as principais montadoras do país, produzindo 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 empresa desenvolve um outro projeto de reciclagem de uniformes, incluindo de alguns de seus principais clientes, em que os uniformes em desuso são desfibrados e retornam ao processo produtivo como matéria-prima para isoladores acústicos.

O conceito de sustentabilidade é tão arraigado na companhia que, não à toa, a executiva que cuida de Meio Ambiente é também responsável por Recursos Humanos. E isso não é coincidência: “Está no nosso DNA. É natural buscar novos profissionais para os quadros da companhia que se alinhem à essa mentalidade, buscando soluções criativas e sustentáveis para o nosso ambiente de fábrica, para os nossos clientes e para o nosso planeta”, resume.

E isso não é tudo. O trabalho do comitê de ESG envolve reuniões frequentes de diversos colaboradores, compondo ações de endomarketing que se transformam em ações concretas. “A própria solução para reciclar os tetos nasceu embrionariamente de uma dessas conversas”, garante a executiva.

Agrishow mostra tecnologia, lançamentos e gira R\$ 13 bilhões



Em cinco dias a organização da feira registrou recorde de negócios

Por Caio Bednarski, de Ribeirão Preto, SP

Agrishow, maior feira do agronegócio brasileiro, tornou-se ainda maior em sua edição 2023, realizada de 1 a 5 de maio, em Ribeirão Preto, SP. Logo em seu primeiro dia o evento registrou filas quilométricas de veículos que se formaram na estrada de acesso. De funcionários a executivos de empresas expositoras muitos tiveram de caminhar alguns quilômetros pelo acostamento para chegar sem se atrasar.

Foram registrados 195 mil visitantes em cinco dias e, segundo balanço dos organizadores, a feira fez girar R\$ 13,3 bilhões em negócios envolvendo intenção de compras de máquinas agrícolas, equipamentos, implementos e caminhões. O valor superou em 18% o recorde de R\$ 11,3 bilhões informado na edição de 2022.

A Agrishow, que teve sua abertura oficial cancelada por rusgas políticas – a presença convidada do ex-presidente da República no primeiro dia do evento fez os organizadores desconvidearem o ministro da Agricultura para a cerimônia –, terá um novo presidente para as edições de 2024 e 2025, dando sequência ao rodízio na presidência que é realizado desde 2007. Trata-se de João Carlos Marchesan, também primeiro vice-presidente do conselho de administração da Abimaq, empresário ligado à indústria de maquinário agrícola, que substitui Francisco Matturro, que é vice-presidente da Abag, Associação Brasileira do Agronegócio.

Marchesan projeta que a Agrishow seguirá em rota de crescimento: "A feira cresce fortemente a cada ano e apresenta máquinas, tecnologias e soluções para todos os tamanhos de propriedade rural e para os variados tipos de cultura, atendendo às principais demandas para o produtor rural crescer".

NOVAS PICAPES

Com numerosa presença de fabricantes de veículos pesados e leves, quase todos os fabricantes de picapes levaram seus produtos para o evento, que foi palco de algumas revelações importantes: caso da Ford, que apresentou a nova geração

da Ranger pela primeira vez ao público, confirmado o lançamento da picape média produzida na Argentina para o segundo semestre de 2023, que terá versões equipadas com motor diesel V6. A empresa também confirmou a chegada da Transit chassi-cabine até o fim do ano.

A Ram, da Stellantis, também montou estande na Agrishow e divulgou seu principal lançamento para este ano, a nova picape nacional a ser produzida em Goiana, PE, na mesma linha dos SUVs Jeep e Fiat Toro. De acordo com o vice-presidente responsável pela marca na América do Sul, Breno Kamei, mais informações da picape serão divulgadas em breve. A Ram 1500 Limited, nova versão do modelo, também



Divulgação/XXXXXX

foi apresentada, ainda em pré-venda, com preço em torno de R\$ 530 mil que ainda não foi confirmado oficialmente.

CAMINHÕES AUTÔNOMOS

Do lado dos veículos pesados a estrela da Mercedes-Benz na Agrishow foi o protótipo do caminhão Arocs autônomo 10x4, desenvolvido em parceria com a Grunner, responsável pelo desenvolvimento do sistema de automação. O veículo ainda está em fase de testes mas já tem fila de espera para encomendas, de acordo com Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing. Outro caminhão autônomo também estava no estande da montadora, o Axor 3131, este já apresentado com o sistema Grunner em 2018 e vendido por preços em torno de R\$ 3 milhões.

O Axor 3131 autônomo, que foi a grande novidade da Mercedes-Benz na Agrishow de 2022, já registrou seiscentas unidades vendidas e a expectativa de Leoncini é somar 1 mil até o fim do ano. Este número poderá ser ainda maior, chegando a 1,2 mil, dependendo do ritmo do mercado. O veículo, assim como o protótipo Axor 10x4, tem nível 2 de automação, opera em



círculo fechado, em colheitas, de maneira autônoma, sempre com a supervisão do motorista mas sem a interferência deste no volante, na aceleração ou nas freagens em rotas programadas, inclusive com curvas.

Outro caminhão autônomo que também foi mostrado na feira foi o Volkswagen Constellation 31.280 4x4, desenvolvido em parceria com a BMB, apresentado como protótipo na Fenatran 2022, em novembro, e já é vendido por preço médio



SOLUÇÃO VEICULAR A GÁS NATURAL E BIOMETANO

Excelente consumo e alto desempenho

A MWM oferece a você e sua frota uma inovadora solução em transporte de baixo carbono, por meio da substituição dos motores a diesel por novos motores 100% a gás, sistema completo de alta pressão e serviço com a qualidade e confiabilidade de uma empresa com 70 anos de tradição no Brasil.

SÃO MÚLTIPLOS BENEFÍCIOS:

-  Integração eletrônica completa do veículo com o novo motor a gás
-  Regulamentação de documentação junto ao Detran/INMETRO
-  85% dos componentes são os mesmos do motor a diesel
-  Consumo, torque e potência similares ao motor diesel
-  Sistema permite rápido abastecimento dos cilindros
-  Motores produzidos no Brasil



de R\$ 1,4 milhão. As primeiras encomendas do veículo foram colocadas pelas locadoras Vamos, que adquiriu vinte unidades e já reservou outras vinte, e há mais clientes interessados no modelo, que deverá somar cem unidades vendidas até dezembro, segundo Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas e marketing.

Introduzido primeiro nas colheitas de cana-de-açúcar o Constellation autônomo também tem nível 2 de automação – assim como os concorrentes da Mercedes-Benz – e já tem interessados de outras culturas, caso da soja.

Os caminhões autônomos trazem benefícios relevantes para a operação agrícola, com economia de combustível prometida de até 40% e maior segurança na condução. Menor custo de reparos e manutenção também é um ponto a favor. VWCO e Mercedes-Benz afirmam que trabalham no próximo passo desses veículos, o nível 3, usando vários sistemas de assistência ao motorista e de inteligência artificial para tomar decisões com base nas mudanças de situações ao redor.

No caso da DAF o modelo lançado na Agrishow não era autônomo, mas o extrapesado XF Off-Road, com capacidade de carga de 91 toneladas a 150 toneladas, equipado com motores de 480 a 530 cv, desenvolvido para atender demandas dos produtores de cana-de-açúcar e madeira. A montadora vive um momento diferente das demais no setor de caminhões, com perspectiva de crescimento das vendas de 32,3% em 2023, enquanto os concorrentes deverão registrar quedas.

Em 2023 a DAF completará dez anos de operação no Brasil e divulgou, durante a Agrishow, algumas metas reunidas no plano Meta 10, com projeção de produzir 10 mil unidades neste ano e chegar a 10% de participação no segmento de caminhões acima de 16 toneladas, de acordo com o diretor comercial Luís Gambim.

AGRICULTURA TECNOLÓGICA

Tecnologia também foi o foco de muitas fabricantes de máquinas agrícolas presentes no evento, caso das marcas Case



IH e New Holland, da CNH Industrial, que levaram ao evento novidades para agricultura de precisão. O portfólio Agxtend foi apresentado no estande das duas marcas, com softwares de automação, manutenção programada e inteligência artificial embarcada nas máquinas.

O portfólio Agxtend é um pacote composto por várias tecnologias como SoilXplorer e SoilXmonior, que atuam juntas no diagnóstico do solo, o XactPlanting, que executa semeadura inteligente, o FarmXtend, de monitoramento agrometeorológico, o DroneXplorer, que realiza o mapeamento por meio de imagens aéreas, e o Opere+, aplicativo gratuito para monitorar a operação pelo celular.

A John Deere aproveitou a feira para lançar sua linha de tratores 7M, para atender a demandas de médias e grandes propriedades nos segmentos de cana-de-açúcar e grãos. O trator é equipado com transmissão CommandQuad, que ajusta automaticamente a marcha com relação ao terreno e à velocidade, oferecendo economia de combustível de até 9%, segundo a companhia.

No evento a John Deere também apresentou, pela primeira vez no Brasil, a colheitadeira X9, uma das maiores do mercado. Outra novidade foi a plantadeira

3100FT, ainda como pré-lançamento, que oferece melhor precisão e maior capacidade operacional de hectares plantados por dia.

MOTORES

Fornecedores de motores também vieram em peso a Ribeirão Preto. A Cummins anunciou investimento de US\$ 124 mil para a nacionalização do motor QSF 3.8, versão derivada do ISF 3.8 aplicado

em caminhões que já está sendo produzido no Brasil. O QSF foi desenvolvido para aplicações em máquinas agrícolas e de construção e atende aos níveis de emissões Tier/Mar-1, pronto para as próximas fases da regulação para o segmento.

O cliente demandava um motor nacional da Cummins para este segmento e a empresa ainda não o tinha localizado, o que dificultava os negócios porque uma máquina com propulsor importado difficilmente consegue ser financiada com as taxas subsidiadas do Finame.

A MWM também foi à Agrishow com novidades e redobrou sua aposta no gás natural e biometano. Já oferece desde o ano passado o serviço de transformação de veículos e máquinas com a substituição do motor diesel por outro a gás. No seu estande a MWM apresentou um caminhão já convertido de um cliente.

Para o agronegócio o motor movido a biometano pode ser uma ótima opção de economia e de redução de emissões, à medida que muitas fazendas podem produzir seu próprio biocombustível por meio de biodigestores para extrair o gás de resíduos agrícolas e dejetos orgânicos gerados na operação. A MWM também oferece, com empresas parceiras, a instalação do processo completo de geração do biogás em propriedades agrícolas.

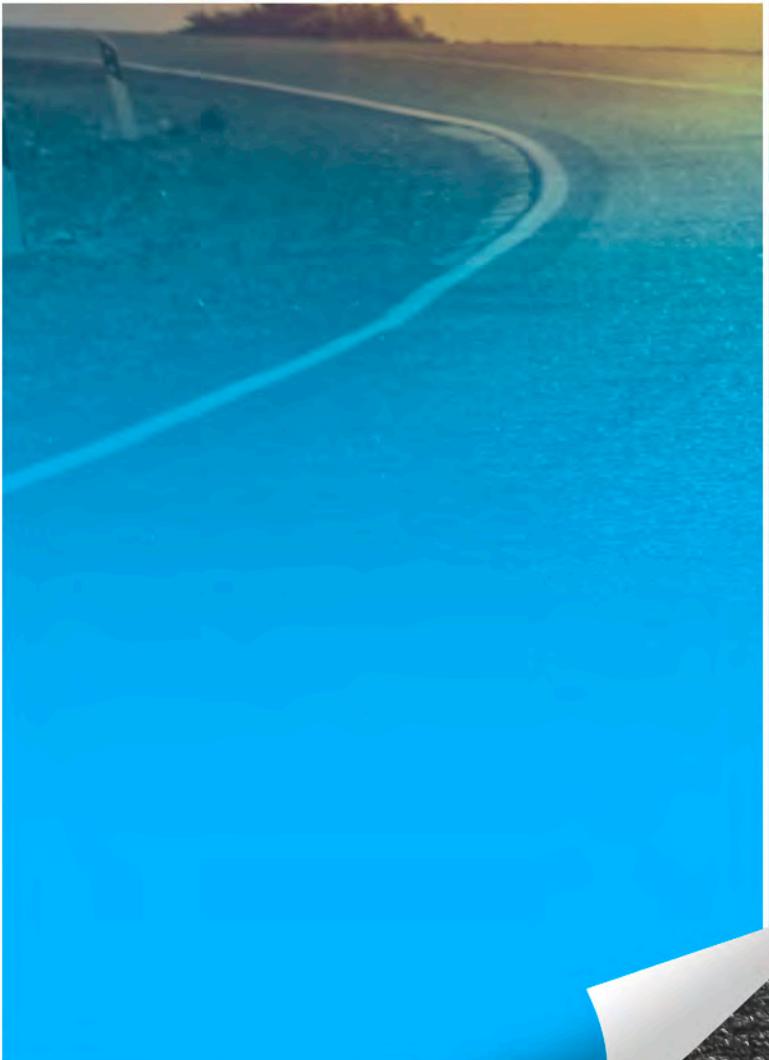
Segundo a MWM o desempenho dos caminhões e máquinas transformados para uso do gás segue muito próximo da motorização diesel, agregando ainda benefícios como redução do custo por quilômetro rodado, menor nível de ruído dos motores e facilidade na manutenção, com 85% dos componentes similares ao do motor diesel.

A FPT, divisão fabricante de motores do Iveco Group e da CNH Industrial, também apostou no futuro movido a gás para o segmento agrícola e apresentou em seu estande os motores NEF 6 Natural Gas e o N67 Natural Gas. Os dois também foram apresentados nos estandes da Iveco e da New Holland Agriculture equipando o caminhão S-Way Natural Power e o trator T6 Methane Power.



AUTODATA

400



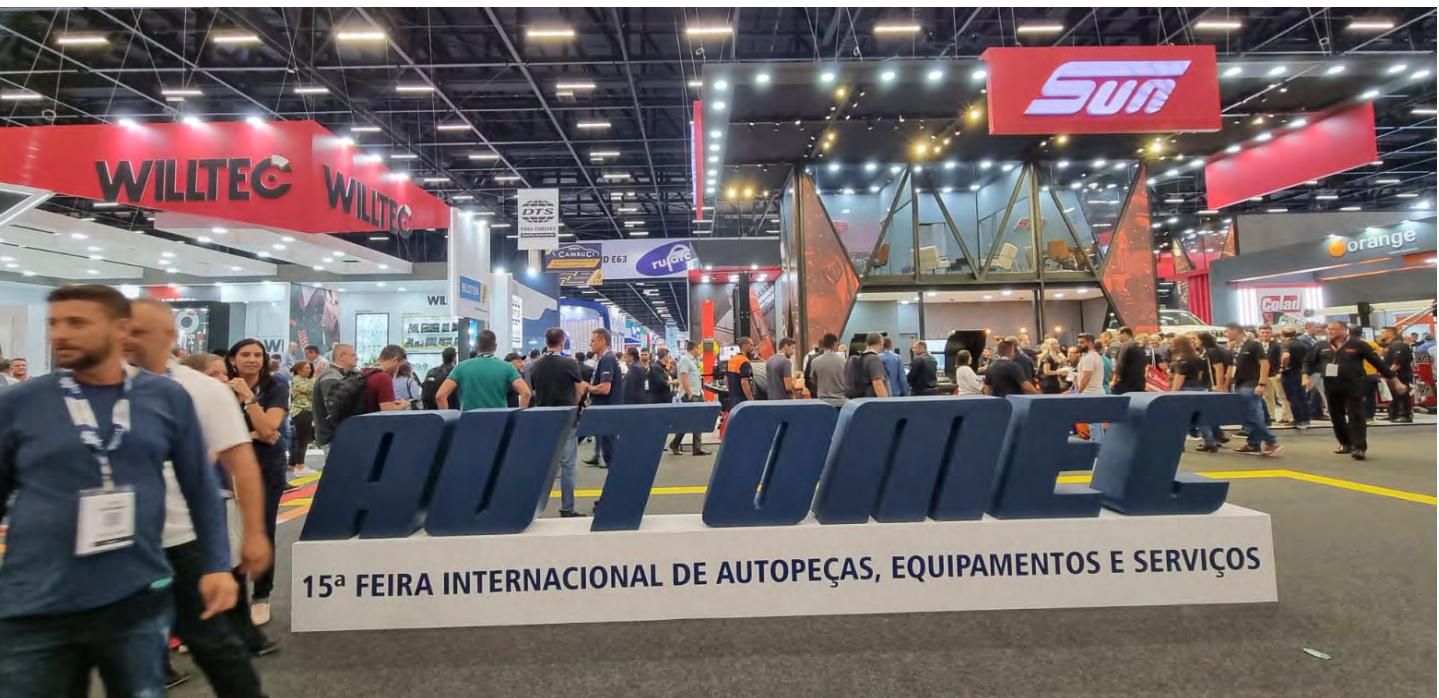
A photograph of a paved road curving away into a landscape under a dramatic sunset sky. The numbers '400' are superimposed over the scene in large, bold, orange-red digits, partially overlapping the road and the horizon.

400

ATENÇÃO

A próxima edição da Revista AutoData será a de número 400.

Comemore conosco mais este marco histórico.



Fotos: Divulgação/Automec

Maior Automec da história soma R\$ 30 bi em negócios

Maior feira do setor de reposição da América Latina bateu todos os recordes

Redação AutoData

Os portões do São Paulo Expo ainda estavam fechados e enormes filas de carros e pessoas já estavam formadas nos arredores do pavilhão de exposições, que recebeu, de 25 a 29 de abril, a décima-quinta Automec, Feira Internacional de Autopeças, a maior e mais importante feira do setor da reposição automotiva na América Latina. Não faltaram razões para o interesse aumentado pelo evento: pode ter sido o intervalo alongado de quatro anos sem realização da exposição, ou a ansiedade do reencontro com parceiros e clientes após as restrições da pandemia, ou até mesmo o bom momento que vive o setor de reposição. O fato é que a Automec 2023 bateu todos os recordes e expectativas da RX, a sua organizadora.

Com base em informações divulgadas pelos expositores a RX estima que a feira tenha gerado negócios potenciais na casa dos R\$ 29,5 bilhões, acima da expectativa de R\$ 25 bilhões. A Automec reuniu 1,5 mil marcas expositoras, 25% mais do que em 2019, das quais 450 internacionais.

O SP Expo estava lotado e todos os espaços foram ocupados. Os estandes preencheram toda a área interna de 100 mil m² do pavilhão e ainda havia atrações

do lado de fora. Houve dias em que o estacionamento para mais de 5 mil veículos precisou ser fechado por falta de espaço. A organização esperava 80 mil visitantes e o público foi 12% maior.

Nos cinco dias de feira passaram pelo SP Expo, localizado na Zona Sul de São Paulo, 90 mil visitantes únicos, 20% acima da última edição, em 2019, de acordo com balanço divulgado pela RX ao fim da Automec. Os organizadores calculam que, no total, 117 mil pessoas circularam pela feira, com uma taxa de retorno que beirou os 30%. Foram registrados visitantes de todas as regiões do Brasil e de mais de sessenta países.

"A Automec de 2023 foi a maior da história e mostrou a força do Brasil no palco global de eventos e no setor do aftermarket automotivo", observa Luiz Bellini, diretor de portfólio da RX. "Esta edição consagrou-se como o maior evento de negócios B2B na América Latina, o maior evento de negócios do aftermarket automotivo das Américas e o segundo maior do mundo no segmento."

O crescimento de tamanho e relevância da Automec também atrai interesse cada vez maior de participantes estrangeiros. Argentina, Coreia e Turquia organizaram pavilhões próprios no SP Expo que reuniram mais de uma centena de fabricantes de autopeças. Ao menos outras duas centenas de expositores vieram da China,

ocupando com pequenos estandes todos os espaços laterais e do fundo do pavilhão de exposições.

REPOSIÇÃO EM ALTA

Quem investiu em estande na feira não se arrependeu. Paulo Alvez, diretor geral do negócio automotivo da ContiTech, afirmou que a expectativa era mostrar produtos a clientes e reforçar o relacionamento, mas, em poucos dias de feira, percebeu que seria possível fechar novos negócios: "Temos clientes de outros países na feira, visitando os estandes, em busca de negócios. E são tomadores de decisão, o que só reforça a importância da Automec para o negócio de reposição na região".



Como costuma acontecer em períodos em que o mercado de veículos zero-quilômetro passa por retração, inversamente o setor de reposição vive bom momento. Isso porque o consumidor adia o investimento em um carro novo e investe na reparação do seu veículo atual, aponta Alvez: "É uma dicotomia: quando se vende menos carros novos repara-se mais".

O diretor da ContiTech espera crescimento de 10% a 15% no aftermarket em 2023, mais forte do que no ano passado. Mas pondera as dificuldades no fornecimento para as montadoras: "Há muita incerteza no mercado OEM. A inflação ainda não foi controlada e o cliente final está cauteloso, até porque o custo do financiamento está elevado com os juros altos. Estamos cautelosos".

Édison Vieira, diretor geral da Lumileds, que importa as lâmpadas automotivas Philips, em conversa nos primeiros dias de Automec confirmou o sentimento de mercado aquecido e disse ter recebido visitantes de muitos países: "A visitação está qualificada, vieram à feira muitos clientes, tomadores de decisão, do Brasil e de outros países. Não será um evento só de exposição, certamente negócios sairão daqui".

Delfim Calixto, presidente regional da unidade de aftermarket da Bosch, disse que desde o ápice da pandemia de coronavírus as vendas da companhia no mercado de reposição crescem de forma robusta e continuada: "Só no Brasil crescemos 8% em 2020 sobre 2019, depois quase 21% em 2021 e no ano passado mais 20%. Em toda a região a expansão foi de 32%. Para este ano projetamos avanço de 13% no Brasil e 17% na América Latina".

A expectativa da Takao, marca da Goop, é de crescimento de 10% no aftermarket nacional na comparação com 2022. A empresa, porém, deverá avançar mais: 22%, de acordo com André Niero, seu presidente: "No primeiro trimestre nosso resultado ficou um pouco abaixo do projetado, mas temos espaço para buscar a diferença".

Na Meritor, fabricante de eixos trativos para veículos pesados que pertence à



Cummins, o sentimento é mais cauteloso: Géron Backrany, gerente de vendas para o aftermarket no Brasil, calcula expansão de 4% a 5% nas vendas da reposição. Sua empresa, porém, deverá avançar mais: 17%, puxada pelo crescimento orgânico do mercado e pelo avanço de participação da marca em alguns segmentos, além da expansão do portfólio com itens que serão lançados ao longo do ano.

PALCO DE PLANOS

Muitas empresas apostaram na Automec para apresentar novidades aos seus clientes ou até mesmo divulgar planejamentos organizacionais. Caso da Frasle Mobilty, novo nome da Fras-le, empresa

controlada pela Randoncorp Iex-Empresas RandonI que reúne dezessete marcas sob o seu guarda-chuva e aproveitou a feira para divulgar seu novo posicionamento de mercado.

Sérgio Carvalho, CEO e presidente da Frasle Mobility – e também CEO da Randoncorp –, contou que o novo nome reflete a mudança de portfólio da empresa, antes focada em elementos de fricção de freios, como pastilhas e lonas: “A Frasle triplicou de tamanho nos últimos anos e com as aquisições que fizemos [oito empresas compradas desde 2017] hoje é outra empresa, em que os produtos de fricção representam só metade das vendas globais. Temos agora uma linha completa de componentes não só de frenagem, mas também de suspensão e direção após a aquisição da Nakata. São elementos de troca obrigatória na manutenção de veículos, o que nos garante faturamento constante”.

Carvalho observa que o mercado de reposição segue em crescimento em todos os países nos quais a Frasle atua. Este ano o faturamento da empresa, em todo o mundo, neste segmento deve avançar de 10% a 20% na comparação com 2022, para R\$ 3,3 bilhões a R\$ 3,7 bilhões. Para o Brasil a projeção é parecida: “Nossos clientes nos dizem que tiveram o melhor primeiro trimestre da história este ano. As passagens pelas oficinas permanecem aquecidas”.

A Dana chegou quase à metade de seu planejamento estratégico 2020-2025, que tem como objetivo principal quadruplicar sua receita no aftermarket, segmento do qual se desfez de negócios em 2004, com a venda da operação para a Affinia, que retomou em 2017. De 2019 até o ano passado, segundo o diretor de aftermarket Marcelo Rosa, a sua unidade já cresceu 78%: “Unificamos a área em toda a América do Sul. Agora o objetivo é crescer 280% até 2025, com a inclusão de novos produtos e marcas”.

Uma delas foi novidade na Automec: a Victor Heinz, cujos componentes de juntas de motores eletrônicos a diesel passaram

a desembarcar no Brasil vindas da Alemanha. Rosa disse que cerca de 50% a 60% das peças que compõem o portfólio da reposição, formado no Brasil também pelas marcas Spicer e Albarus, são compradas no Exterior.

Segundo Rosa o aftermarket respondeu por cerca de 7% do faturamento da Dana na região: “Em todo o mundo chegou a 10%. Para uma empresa como a nossa o usual é manter participação na reposição na casa dos 10% a 15%, pelo tipo do nosso negócio, no qual as peças trocadas são geralmente menores”.

SETOR DOBRA DE TAMANHO

Na véspera da Automec, no mesmo SP Expo, o Sindipeças organizou o 4º Encontro da Indústria de Autopeças. Lá foi apresentado um estudo da McKinsey projetando que o setor de aftermarket automotivo, no Brasil, quase dobrará de tamanho até 2040, saindo de US\$ 13 bilhões/ano para US\$ 24,9 bilhões/ano.

“Até lá teremos cerca de 11 milhões de veículos elétricos na frota circulante do País, algo em torno de 20% da frota total”, disse Felipe Pava, sócio da consultoria que apresentou o estudo. “Esta mudança trará impactos relevantes no segmento.” ■

[Com reportagens de André Barros, Caio Bednarski, Pedro Kutney e Soraia Abreu Pedrozo]





BORGWARNER FECHA NEGÓCIOS E INOVA COM TREINAMENTO INCLUSIVO DURANTE A AUTOMECA

Cerca de seis mil visitantes passaram pelo estande da companhia entre os dias 25 e 29 de abril e mais 500 pessoas foram treinadas, incluindo 50 profissionais surdos

A BorgWarner fechou R\$ 3 milhões em negócios de turbos e embreagens na Automec, maior evento do Aftermarket Automotivo da América Latina. A companhia também realizou tratativas com as novas linhas de diagnóstico e ferramentas da marca Delphi Technologies, principalmente com países da América do Sul. A organização ainda obteve quatro novos parceiros para os negócios de Turbo e Thermal na América Latina.

Cerca de seis mil visitantes passaram pelo estande da BorgWarner entre os dias 25 e 29 de abril. Durante a feira, a empresa lançou 39 novos códigos de produtos no mercado incluindo, por

Sobre a BorgWarner

Por mais de 130 anos, a BorgWarner tem sido líder global de produtos transformadores, trazendo inovação de mobilidade bem-sucedida para o mercado. Hoje, estamos acelerando a transição do mundo para a eMobility – para ajudar a construir um futuro mais limpo, saudável e seguro para todos.

exemplo, o Motor de Partida Delco Remy 150MT para veículos pesados para a América do Sul. A BorgWarner também recebeu o reconhecimento do prêmio Inova como uma das empresas Top of Mind em Bico Injetor.

No evento, a BorgWarner apresentou o “Selo de Remanufatura Fabricante Original”, certificado pelo Instituto de Qualidade Automotiva (IQA), com reconhecimento da Associação Brasileira da Indústria de Autopeças (Abipeças), para a sua linha de remanufatura de turbocompressores. “O selo garante aos nossos clientes a aquisição de produtos provenientes de um processo sustentável, que

segue os mesmos requisitos de um turbo novo”, afirma Guilherme Soares, Head de Aftermarket da BorgWarner para Emissions, Thermal and Turbos Systems no Brasil. “Nosso próximo passo será a captação de cascos de turbocompressores através de uma grande rede de lojas varejistas de peças, e assim, ampliar a oferta de turbos remanufaturados”, acrescenta Soares.

Através da marca Delphi, a companhia promoveu, de modo inédito na Automec, um treinamento voltado exclusivamente para 50 pessoas surdas. Realizada em parceria com os Caminhoneiros Surdos do Brasil (CSB), as aulas reuniram mecânicos e profissionais do setor automotivo. Os alunos receberam treinamento sobre motores Híbridos & Elétricos e Tecnologias Euro. Como complemento desta ação, a Delphi também trouxe a primeira palestra ministrada em Libras. Esse treinamento aconteceu no espaço especial denominado “Delphi Experience”, e atingiu, no total, mais de 500 profissionais.

A empresa também anunciou o novo Centro de Treinamento das linhas de produtos da marca Delphi. Localizado em Piracicaba (SP), o espaço conta com mais de 200 m² e reúne equipamentos de última geração para auxiliar no aprendizado dos participantes.



Ações inclusivas no espaço da BorgWarner na Automec envolveram treinamento para mecânicos surdos e intérpretes na linguagem de libras, a fim de proporcionar melhor aproveitamento das informações pelos visitantes



Recof é oportunidade para reduzir peso dos impostos

Indústria automotiva começa a descobrir benefícios da adesão ao regime com suspensão de tributos para compra de insumos e componentes

Por Pedro Kutney, com Leandro Alves

A complexidade tributária brasileira gera custos desnecessários e trava a competitividade econômica do País. Disto qualquer empresário sabe e nunca perde a oportunidade de reclamar. Mas o mesmo sistema tão criticado também oferece ferramentas, pouco ou mal utilizadas, para reduzir o peso dos impostos nas operações da indústria brasileira. Exemplo concreto nesse sentido, já em uso por algumas poucas empresas, é o Recoф, sigla nada autoexplicativa para o menos ainda explicado Regime Aduaneiro Especial de Entrepósto Industrial sob Controle Informatizado.

Não se trata de processo fácil para contadores amadores, pois envolve o trabalho de meses de consultores e de equipes multidisciplinares para adesão e adoção do regime especial nas empresas, mas o conceito do Recoф até que é bastante simples: é uma espécie de fiador de impostos,



em que o fabricante de um produto pode importar ou comprar localmente insumos e componentes de seus fornecedores com suspensão de todos os tributos federais e de alguns Estados. O pagamento ao fisco é feito somente depois que o produto for vendido no mercado doméstico, mas se for exportado a empresa e toda sua cadeia de suprimentos não recolhem nada.

Quanto mais longa for a cadeia produtiva, com várias camadas de fornecedores – como é o caso da indústria automotiva –, maior será a eficiência do Recof, pois o regime evita a aplicação de impostos a cada operação de compra e venda de uma empresa para outra: tudo é cobrado no fim do processo, após a venda do produto, ou simplesmente isentado para as vendas ao Exterior.

Segundo a KPMG, que tem um departamento especializado em enquadrar empresas no regime, as principal vantagem do Recof é a otimização do desempenho financeiro da empresa por meio da desoneração tributária e de ganhos de fluxo de caixa, o que resulta em ganho de competitividade. Mas o instrumento, destaca

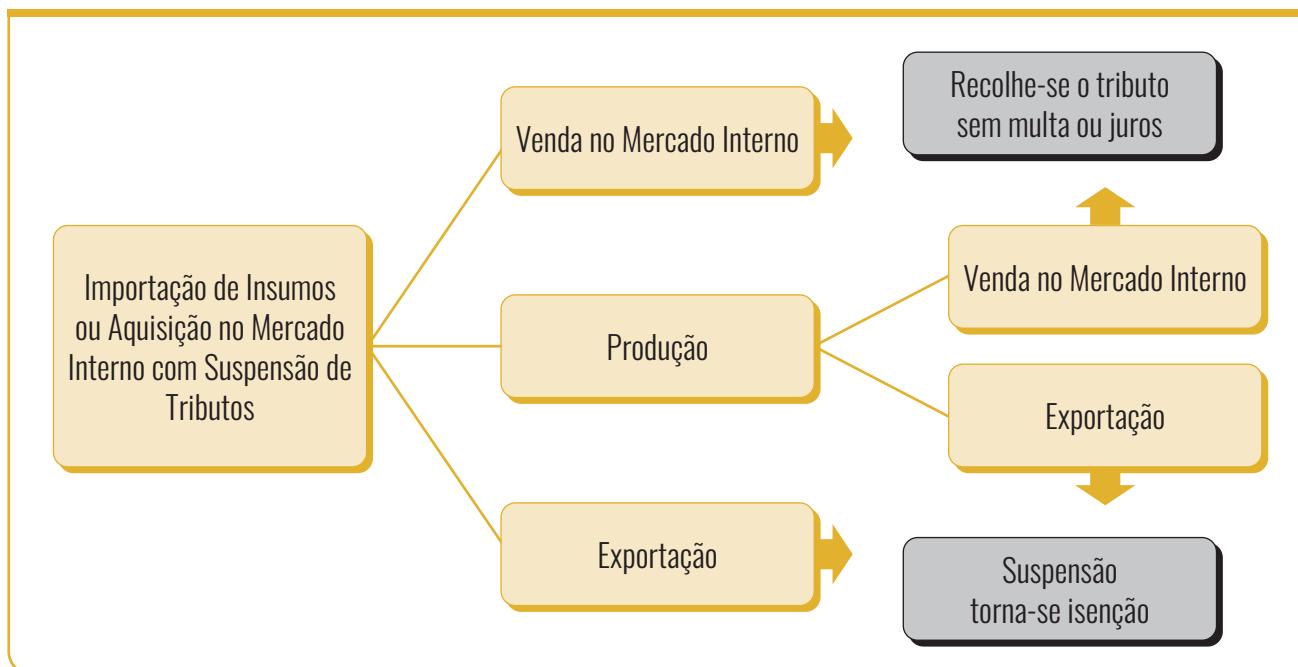
a consultoria, também traz redução de custos logísticos, flexibilidade, segurança e simplicidade administrativa.

SEM EXPORTAÇÃO DE IMPOSTOS

O Recof elimina a exportação de tributos, uma das reclamações prementes do setor automotivo nacional, e evita a acumulação de créditos tributários que são de difícil recebimento – outra demanda da indústria fabricante de veículos no País, que diz ter algo de R\$ 5 bilhões a R\$ 6 bilhões em restituições de impostos federais e principalmente estaduais que foram pagos para exportar produtos que, em tese, por lei são isentos de tributação.

Ao eliminar os resíduos tributários o Recof aumenta naturalmente a competitividade do País no comércio exterior. Neste sentido o Recof é até mais eficiente e justo do que o Reintegra, regime especial de restituição de tributos para empresas exportadoras, que aplica um porcentual sobre valores exportados a título de compensar por estimativa o pagamento de impostos ocultos na cadeia produtiva. Esta devolução para o setor automotivo

Os caminhos do Recof



já chegou a ser de 5% no início da década passada mas, desde 2018, foi reduzida a insignificantes 0,1% da cifra exportada.

Anos atrás, antes da pandemia, a indústria queria negociar com o governo uma alíquota de resarcimento do Reintegra de 10% dos valores exportados até que fosse feita uma reforma tributária para desonerar as vendas externas, mas as negociações não prosperaram. Enquanto isso o Recof, que já existia desde 2002 e passou por aperfeiçoamentos em 2012 e 2016 para permitir a adesão de um maior número de empresas, sequer era cogitado para evitar o pagamento de impostos nas exportações.

OPORTUNIDADE AO SETOR AUTOMOTIVO

Com relação ao seu alto potencial para reduzir custos tributários e deixar mais dinheiro em caixa o instrumento de suspensão de impostos ainda é pouco utilizado no País. Segundo a KPMG, no Brasil, cerca de 120 corporações industriais aderiram ao Recof. Como comparação, o México contabiliza 5 mil organizações inscritas em regime similar.

Para Carlos Ottoni, sócio-líder da KPMG no segmento de comércio e aduana, muitas empresas ignoram o Recof "por falta de

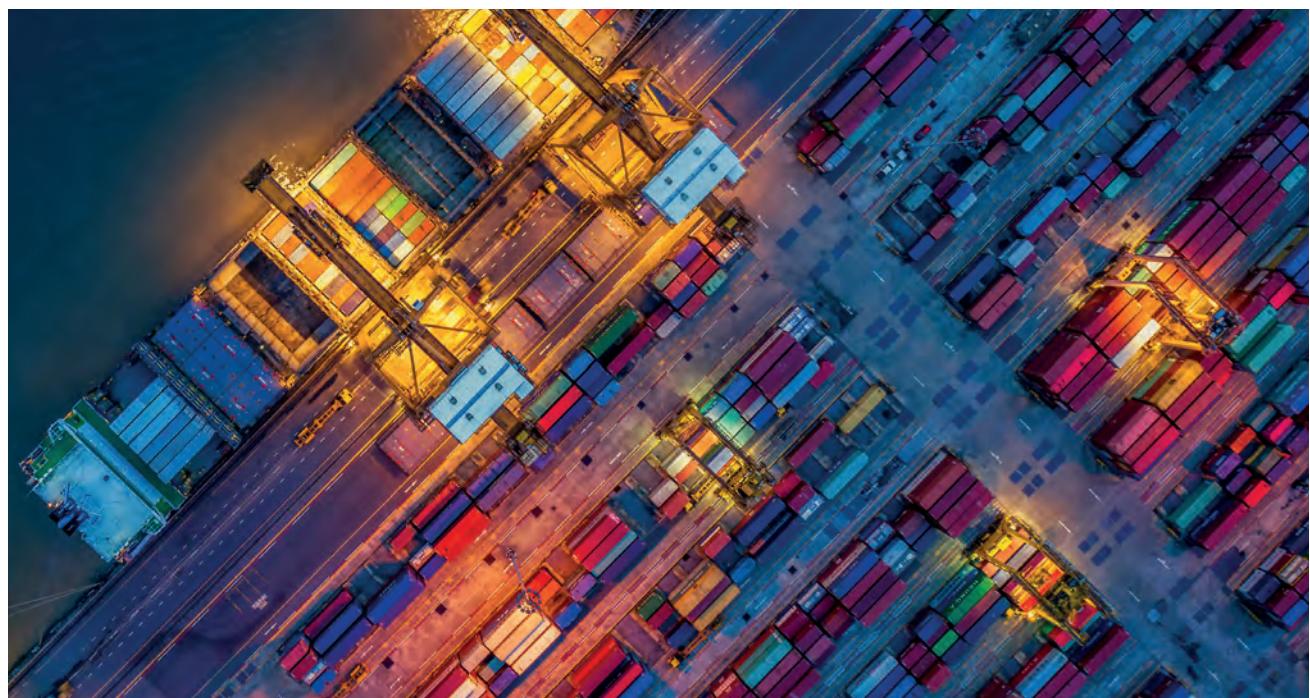
conhecimento ou por simples negligência e acomodação para fazer as mudanças necessárias para se enquadrar ao regime". Segundo ele atualmente a KPMG atende perto de trinta clientes de Recof, vinte já em operação e dez em análise para adoção dos processos necessários à adesão.

Flávia Spadafora, sócia líder da consultoria no segmento automotivo, observa que o Recof se encaixa muito bem na operação da indústria automotiva, que tem uma longa cadeia produtiva: "Muitas das empresas que aderiram ao regime são do setor automotivo, mas o potencial é bem maior do que revela o número atual de usuários".

Fabricantes de veículos instalados no Brasil como General Motors, Stellantis, Volkswagen, Scania, VWCO e DAF já fazem uso do Recof em diversos níveis, principalmente para suspender os impostos de suas importações, mas o instrumento vem ganhando maior aderência. Grandes fornecedores como Bosch, Aptiv e Sumitomo/Dunlop já aderiram.

AMPLIAÇÃO PARA A CADEIA

Para aumentar os ganhos do instrumento as montadoras querem ampliar o


Travel mania/Shutterstock



ne o quanto isto nos ajudou na pandemia, quando as vendas caíram abruptamente. Agora é do nosso interesse dar todo apoio aos fornecedores para o enquadramento no Recof e até passar a exigir a habilitação deles, que já é um diferencial para ganhar um contrato de fornecimento".

A eliminação deste custo Brasil também torna viáveis investimentos e já fez a subsidiária brasileira da GM ganhar exportações. Segundo conta Machado a adesão ao Recof e a consequente redução de custos foi fator fundamental para que a subsidiária brasileira passasse a exportar para o México o SUV compacto Tracker, produzido em São Caetano do Sul, SP, desde 2020. Até então a geração anterior do carro era importada da fábrica mexicana para o mercado brasileiro.

A adesão da GM ao regime de suspensão de tributos foi tão forte que a empresa até criou o cargo de analista de Recof, função exercida por Anderson Santos Melo: "Quando o dinheiro entra no caixa é fácil aprovar o projeto, mas o ganho financeiro não é o único benefício do Recof. O regime também organiza os processos da empresa de estoques, escrituração fiscal, compras, logística, vendas, ajuda em tudo".

EXIGÊNCIAS E BENEFÍCIOS

A adesão ao Recof não é exatamente um passeio no parque: há exigências e leva tempo para instalar, testar e colocar o sistema informatizado para rodar com robustez, "mas não é nada fora das obrigações que os departamentos de qualquer empresa têm de ter", conta Alexandre Machado, da GM.

O especialista da KPMG Carlos Ottoni aconselha considerar o horizonte de três a nove meses para a adoção e adaptação completa ao Recof, com o acompanhamento de consultores especializados. Segundo ele os custos de habilitação variam muito, dependem da atividade e do tamanho da empresa, mas o retorno do investimento é rápido: de seis meses a um ano.

Quando foi criado, há cerca de vinte anos, o Recof era um instrumento direcio-

regime para o maior número possível de participantes da cadeia de suprimentos. Algumas fabricantes já estudam colocar o Recof como exigência para se tornar um fornecedor.

A GM adotou o Recof no fim de 2018, contou com a consultoria da KPMG, e hoje é a maior operadora integrada ao regime no Brasil. Estimativas extraoficiais dão conta que, desde então, economizou cerca de R\$ 1 bilhão em custos e impostos. A intenção agora é estender o uso do regime para os fornecedores.

Alexandre Machado, gerente de comércio exterior da GM, estima que perto da metade dos seus fornecedores tem condição de se enquadrar no Recof, ampliando substancialmente os ganhos do uso do regime: "É dinheiro que fica no caixa até você vender ou exportar o produto. Imagi-

nado a grandes corporações que tinham volume de exportação anual superior a US\$ 10 milhões. Desde 2016 este valor foi baixado para US\$ 500 mil/ano.

Dentro deste limite podem se habilitar ao Recof as empresas que efetuam processos de industrialização de produtos por meio de montagem, transformação, beneficiamento, acondicionamento e recondicionamento. O regime permite a suspensão, por até um ano prorrogável por mais um, do pagamento de tributos federais como Imposto de Importação, AFRMM [taxa da Marinha Mercante], IPI e PIS/CONFIS, além do estadual ICMS no caso dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Paraná.

Para manter o Recof a empresa precisa exportar no mínimo 50% do valor anual dos insumos e componentes importados ou comprados localmente com a suspensão dos impostos. Também precisa industrializar pelo menos 70% das mercadorias admitidas no regime.

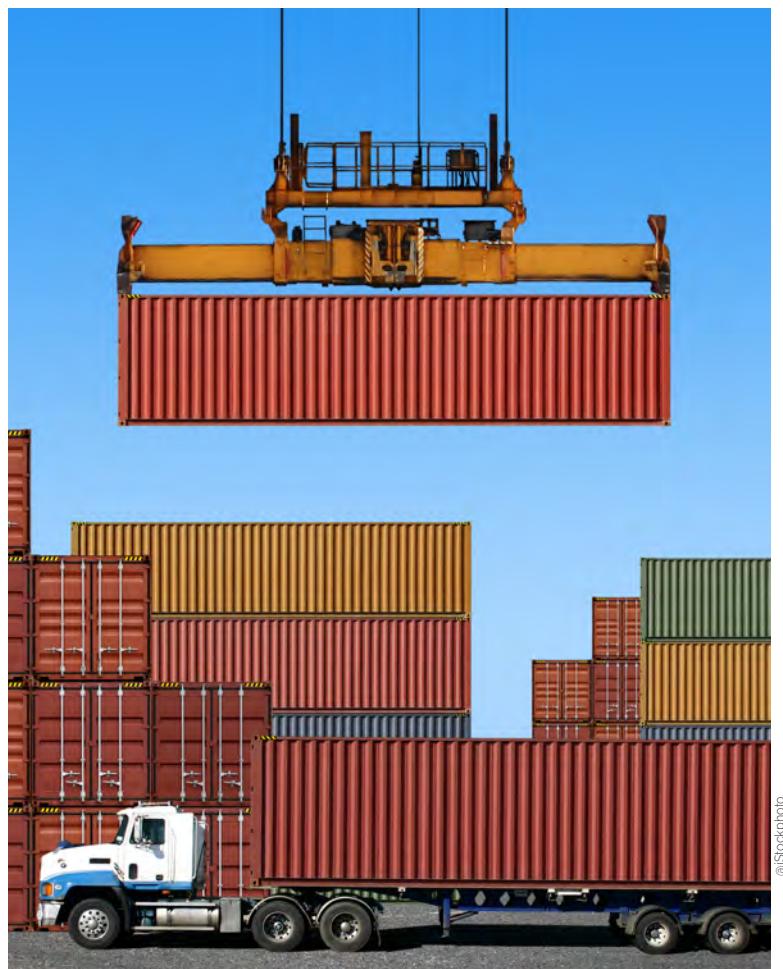
Uma conta simples exemplifica na prática os benefícios do Recof: se uma empresa exporta US\$ 5 milhões em produtos industrializados, terá potencial para importar o dobro, até US\$ 10 milhões, em componentes com suspensão de impostos. Considerando só o imposto de importação sobre este valor, com uma alíquota hipotética de 16%, a empresa teria direito ao diferimento de US\$ 1,6 milhão, que não seriam recolhidos em caso de exportação, ou o tributo seria pago somente após a venda no mercado doméstico.

O Recof pode substituir com vantagens o regime conhecido como drawback, em que a empresa também pode importar ou comprar localmente componentes com isenção de impostos para industrialização de produtos no País, mas deve exportar 100% da produção e a habilitação é feita a cada projeto de exportação. No caso do Recof todos os produtos são enquadrados, não é necessária uma nova habilitação a cada projeto, e basta exportar 50% do valor das compras isentadas.

Com a criação, em 2016, da modalidade Recof Sped, todo o controle de impostos suspensos e a pagar tem de ser feito digitalmente pelo Sped, Sistema Público de Escrituração Digital, da Receita Federal. Não há necessidade de homologar nenhum programa específico para administrar a contabilidade.

"O sistema não é perfeito e precisa de correções e consultas constantes de ambos os lados", diz Anderson Melo. "Imagine que cada carro tem 6 mil peças e a General Motors faz 40 mil carros com duzentos fornecedores. É impossível alguém não errar nada nesse processo."

O analista atenta que a entrada no regime depende de ajustes internos complexos e mudanças de procedimentos, "mas com o tempo muitos erros ocultos nos processos da empresa acabam sendo corrigidos por causa da obrigação de informar todos os dados corretos: não pode haver discrepâncias, desvios não são toleráveis. Por exemplo: não dá para faturar um carro com seis rodas para compensar o anterior que foi faturado com duas".



©iStockphoto



NOVO PEUGEOT 208 **ROADTRIP**

OO
OO
OO
OO



A ESTRADA ESTÁ
CHAMANDO VOCÊ



i-COCKPIT® 3D



TETO PANORÂMICO



WIRELESS CHARGER

NO TRÂNSITO, ESCOLHA A VIDA!



Startups e setor automotivo aceleram um ao outro



Fabricantes de veículos e componentes estreitam conexões com empresas nascentes para desenvolver tecnologias e inovações, ampliar eficiência e fomentar soluções rápidas

Por Lúcia Camargo Nunes

Ao propor novas fórmulas de negócios baseadas em plataformas tecnológicas com muita agilidade as startups revolucionam o mundo corporativo, transformando processos engessados em soluções disruptivas e inovadoras. Na última década este conceito também conquistou os conservadores participantes do setor automotivo, sejam fabricantes de veículos ou fornecedores de autopeças, que por

meio da multiplicação de parcerias com essas pequenas empresas nascentes vêm investindo em busca de ideias e projetos inovadores.

Em geral a sinergia acontece em áreas da empresa que precisam de novas soluções ou, ainda, a partir da dor apresentada por algum cliente. Como forma de resolver mais rapidamente essas questões, sem o engessamento típico das grandes corporações, as startups estão sendo

Speedbird: empresa criou sistema de entregas urbanas com drones que partem de vans Sprinter da Mercedes-Benz



Divulgação/NB

trazidas para dentro das fábricas do setor para desenvolver soluções em conjunto. As parcerias promovem uma espécie de troca em que, em mão dupla, um acelera os negócios do outro.

Para se ter ideia do crescimento da demanda por estas parcerias a Liga Ventures, maior incubadora do País que torna viável a operação dessas empresas nascentes, anos atrás criou a Liga AutoTech, uma divisão especializada em conectar startups ao setor automotivo. Mercedes-Benz e Eaton são exemplos de indústrias do setor que estabeleceram parcerias exclusivas com a aceleradora. No segmento de serviços automotivos a plataforma tem clientes como Sem Parar, DPaschoal, Positron, Águia Branca e Porto Seguro.

Segundo a Liga Ventures o que as empresas mais buscam são soluções para melhorar a experiência do cliente, com aumento da fidelização por meio de ofertas personalizadas. Em boa parte das parcerias as startups são desafiadas a criar novos serviços digitais para aluguel e compartilhamento de veículos, gestão de frotas, telemetria, mobilidade autônoma, carteira digital e serviços financeiros, bem

como dar tratamento a dados de inteligência artificial para aumentar eficiência operacional de frotas e cadeia logística, incluindo aí a redução de pegada de carbono, contabilizada como ação de ESG, ou governança socioambiental.

BUSCA DE TALENTO EXTERNO

A Nissan, por exemplo, busca nas startups o que chama de inovação aberta, como conta Marcus Krauspenhar, diretor de negócios estratégicos: "Temos 3 mil funcionários na região e existem muitos talentos fora. A forma de trazer esses talentos é fazer trabalhos em conjunto com empresas de pesquisas e startups".

As iniciativas são relativamente recentes, com menos de dois anos. Hoje a empresa, com origem no Japão, trabalha com startups no que chama de "seis territórios": indústria 4.0, smart supply [ou fornecimento inteligente], sustentabilidade, experiência com o cliente, conectividade e eletrificação.

"Na Nissan já conversamos com mais de sessenta startups no Brasil e elas vieram com dois propósitos: cultural e de negócio", indica Krauspenhar. "O primeiro tem a ver com o fato de uma montadora

Randon Smart: telemetria desenvolvida em parceria com a Delta, incubada na Randon Venture.

Divulgação/Randon

ser menos flexível, orientada por processos e organizações grandes, enquanto as startups trazem um novo jeito de trabalhar, com uma troca interessante para eles e para nós. Somos bons em processos, melhoria contínua, eficiência. E eles em agilidade, tolerância a erros, velocidade."

Dos projetos já tornados viáveis a Nissan cita a ampliação da rede de carregadores para carros elétricos com a Zletric, a bem-sucedida gestão de resíduos na fábrica de Resende, RJ, com a startup Aterra, o desenvolvimento de inteligência para processo produtivo e fabricação de veículos com a Ubivis, e a operação com um carrinho autônomo que leva peças de um local para outro na unidade de produção, em percursos longos, com a Dijkstra.

Os investimentos nas provas de conceito costumam ser pequenos, inferiores a US\$ 20 mil, mas para ter escala o valor pode aumentar: "É um negócio rodando em escala pequena e controlada". Para o diretor a sinergia com startups é um caminho sem volta, que aproveita talentos de jovens empreendedores vindos de

Divulgação/Stellantis



faculdades, que trafegam com facilidade diante das grandes transformações da indústria.

Mas nem tudo é fácil como pode parecer. Há o desafio em encontrar as melhores startups, entender e confiar em seu fundador, que busque por parcerias e não apenas por um trampolim. Ao mesmo tempo é preciso lidar com as pequenas empresas sem uma área governança, como conta Krauspenhar: "Tivemos que desenhar um processo específico para fazer os projetos com elas, porque se fosse pelo processo padrão isso não seria possível".

A abertura da Nissan para as startups possibilitou até a troca de experiência com outra gigante da indústria, "pois a Basf, com sua área de inovação aberta, é nossa mentora. Conversamos sobre como melhorar essa jornada com as startups".

LABORATÓRIO DE SOLUÇÕES

A Stellantis criou o Venture Studio, uma espécie de laboratório que centraliza conexões e desenvolvimentos com as startups para todas as áreas da empresa, nota [Marina Lima](#), gerente da



Rede de recarga para carros elétricos da Zletric: apoio da Nissan.

Divulgação/Zletric



JettaCargo: software de acomodação de cargas desenvolvido no Venture Studio da Stellantis.

Divulgação/Stellantis

iniciativa na América do Sul: "Apoiamos todas as áreas da empresa para entender as necessidades e conectá-las com as startups. Este processo busca os desafios e quais são as oportunidades dentro de todos os negócios, seja suporte, RH, jurídico, manufatura, supply chain e até novas tecnologias, veículo autônomo e inteligência artificial, big data e outros".

Assim a fabricante de veículos se conecta a startups para desenvolver soluções ligadas ao seu plano estratégico Dare Forward 2030, em três eixos: descarbonização e economia circular, ecossistema da mobilidade incluindo veículo autônomo e eletrificação, e tratamento de dados, da inteligência artificial, do big data, ou do veículo como fonte de informações.

Desde 2021, quando foi consolidada a fusão da FCA com a PSA que criou a Stellantis, o grupo realizou cerca de trinta provas de conceitos ou projetos que foram feitos com startups. E muitos desses desenvolvimentos já estão em operação na empresa, inclusive escaldando de uma fábrica para outra ou de um país para outro.

Das iniciativas a gerente cita a JettaCargo, projeto que a Stellantis implementou na Argentina. Trata-se de um software que utiliza tecnologia 3D e inteligência artificial para fazer simulação de como a carga ficará acomodada no caminhão e melhorar os pontos: "Assim é possível otimizar o número de caminhões que serão necessários para fazer o transporte".

O projeto partiu de uma conversa com um parceiro de inovação, observou Marina Lima: "Levamos este desafio para a frente. Agora está funcionando na Argentina e traremos para uma operação no Brasil. Eles também estão conversando com equipes do Oriente Médio, África e Índia para escalar a solução".

ENTREGAS URBANAS AÉREAS

Desde 2017 a Mercedes-Benz mantém parceria com a Liga Ventures e também tem um programa próprio de aceleração de startups. Em 2020 acolheu a proposta de desenvolvimento de um projeto de entregas urbanas por via aérea, que foi carregada para a recém-separada divisão de carros e vans da empresa, que desde 2022 opera de forma independente da fabricante de caminhões e ônibus. Aline Rapassi, gerente de produto da Mercedes-Benz Cars & Vans Brasil, conta que "vimos que poderíamos conectar mais um modal de transporte de carga junto com a nossa Sprinter de forma inovadora".

O projeto foi realizado junto com a Speedbird, primeira empresa brasileira a obter certificação da Anac para desenvolver e operar sistemas aéreos não tripulados no transporte de pequenas cargas: "Eles operam seus drones, que precisam de um ponto de decolagem e pouso. Fazem isso em uma Sprinter equipada com um drone port. E dentro da van há o sistema de controle próximo da operação".



Divulgação/MB



Divulgação/Liga Autotech

O primeiro teste foi em Campinas, SP, na entrega de comidas: o drone saiu da loja com o produto e foi até o motociclista, o que encurtou a viagem em cerca de 15 minutos. Dentre os aprendizados do processo Aline Rapassi cita a rápida aprovação da parceria, em tempo menor do que costuma ser.

DIREÇÃO AUTÔNOMA

A experiência de uma startup com a divisão de caminhões da Mercedes-Benz também já garantiu avanço tecnológico importante: o desenvolvimento de um caminhão com direção autônoma, que foi apresentado na Fenatran, em novembro passado.

A ideia avançou a partir da necessidade de um cliente, que demandava reduzir o tempo de manobras complexas de veículos dentro de sua fábrica em Amparo, SP. A Mercedes então fez a conexão de uma startup, a Lume, com a fabricante de produtos de limpeza Ypê, para o desenvolvimento do sistema de automação de um caminhão semipesado Atego 1730, que opera 24 horas por dia levando cargas para o centro de distribuição, de onde partem as carretas para supermercados.

Na Mercedes-Benz o acesso das startups começa pela área de TI, liderada pela gerente Cristiane Bulchi: "Estendemos um pouco o braço além das fronteiras de



Divulgação/MB

governança de TI para, junto com as áreas da empresa, capturar as oportunidades, as ideias de novos negócios e aumento de eficiência".

Marcos Andrade, gerente de marketing de produto, é mentor de um programa exclusivo de aceleração de startups acolhidas na empresa, que vem sendo aplicado há quase três anos: "Não é só questão de trabalhar com startups para lançar desafio e testar soluções. Também participamos de iniciativas para fomentar a inovação, em eventos abertos a conversar e promover conexões. A Mercedes-Benz cada vez mais se posiciona olhando a mobilidade, não só o caminhão ou o ônibus, mas tudo o que rege nosso segmento, olhando para o motorista, o passageiro, a carga, todo o ecossistema".

RELAÇÕES BEM-SUCEDIDAS

Na Randon a relação com startups já existe há sete anos e a tendência é intensificar as conexões. Em 2020 o grupo que reúne fábricas de implementos rodoviários e autopeças, no Brasil e no Exterior, decidiu criar da Randon Ventures, que busca, acelera e conectar startups com empresas da companhia e com o ecossistema. Os investimentos nesses processos giram de R\$ 2 milhões a R\$ 5 milhões, mas não é regra. Já houve aporte de R\$ 13 milhões, caso da parceria da Randon com o Grupo Delta.



Divulgação/MB

Uma das iniciativas de sucesso é da Sírios, empresa especializada em IoT, internet das coisas, aplicada em manufatura digital da indústria 4.0, que apoia diversas fábricas da Empresas Randon. Com o objetivo de acelerar os processos industriais a startup instala dispositivos para monitorar a movimentação das carretas em fábricas industriais, substituindo o trabalho menos preciso e eficiente que era feito no passado.

Mateus de Abreu, diretor de negócios e estratégias digitais da Empresas Randon, observa que a relação com startups traz ganhos na troca de experiências: "A startup ganha investimento, mentoria, acesso a clientes e ao ecossistema da grande empresa, mas a grande empresa recebe também benefícios. Por isso colocamos nossos executivos para conversar com os executivos das startups, para oxigenar as ideias com acesso a novos modelos de negócios".

A Randon vem multiplicando iniciativas bem-sucedidas em suas conexões. Recentemente lançou o Randon Smart, módulo de telemetria desenvolvido em parceria com uma startup incubada na Randon Venture, a Delta. No fim de março a Randon Ventures e a Fras-Le promoveram o primeiro LogDay dedicado a startups especializadas em soluções de logística, as logtechs, para identificar e propor soluções aos desafios do Centro de Distribuição da Fras-le.

ACELERAÇÃO EM DUAS FRENTE

Para acelerar o processo de inovação a Marcopolo criou duas divisões: a Marcopolo Next, voltada à conexão com o ecossistema de inovação formado por institutos e empresas, e a Marco Zero, para investimentos e financiamentos de projetos de interesse.

"Na Marcopolo Next utilizamos de inovação aberta para trabalhar com a área de engenharia de pesquisa e desenvolvimento, buscando junto a polos de inovação e ecossistema novas tecnologias e soluções. Já temos projetos em andamento com startups nacionais e internacionais, com



Divulgação/Randon

tecnologias para aplicação em nosso principal negócio, a mobilidade de pessoas", diz o gerente de investimentos Alexandre Leite Cruz. "Além disso também buscamos tecnologias para solução de dores internas da companhia, digitalizando nossos processos produtivos, aumento da qualidade e eficiência, e promovendo redução de custos."

Pela Marco Zero a companhia já investiu diretamente em algumas startups, mas a principal estratégia é atrair aportes de fundos de investimento para diversificar investimentos e reduzir riscos: "Além disto auxiliamos a empresa na estruturação de captação de recursos, intermediando o contato com startups, institutos de pesquisa e outros para pesquisas conjuntas".

A Marcopolo tem projetos em andamento com startups que envolvem fontes alternativas de energia, utilização de novos materiais reciclados, inteligência artificial para processamento de imagens, além de outros para a indústria 4.0, backoffice e mobilidade.

Caminhão Atego autônomo para manobras internas: conexão da Mercedes-Benz com a startup Lume para atender demanda da Ypê.

SOLUÇÕES PRÓPRIAS

Principal concorrente da Randon na produção de carretas no País a Librelato investe no desenvolvimento de no-



Divulgação/MB

vas startups, com três focos principais: aumentar a tecnologia embarcada em seus produtos, desenvolver plataformas digitais de negociação de caminhões e implementos, e oferta de serviços financeiros.

A empresa iniciou uma parceria com a Sigaway, que desenvolve sistemas de telemetria para captação de dados com o objetivo de melhorar o desempenho de frotas, com tecnologia 100% nacional. Essa jornada começou com um projeto em conjunto com o Senai, para o desenvolvimento de inteligência embarcada para implementos rodoviários. Após dois anos nasceu a Sigaway com a tecnologia FleetSense, que já tem mais de setecentos produtos conectados e mais de noventa clientes ativos.

"Para a Librelato esta parceria é um grande passo rumo à evolução do negócio, pois soluções como esta já eram utilizadas em diversos tipos de veículos e agora também é uma realidade para implementos rodoviários, responsáveis por acomodar o maior bem do transpor-



Divulgação/Libre-lato

tador, a carga", afirma [João Vitor Libre-lato](#), coordenador de estratégia, gestão e novos negócios.

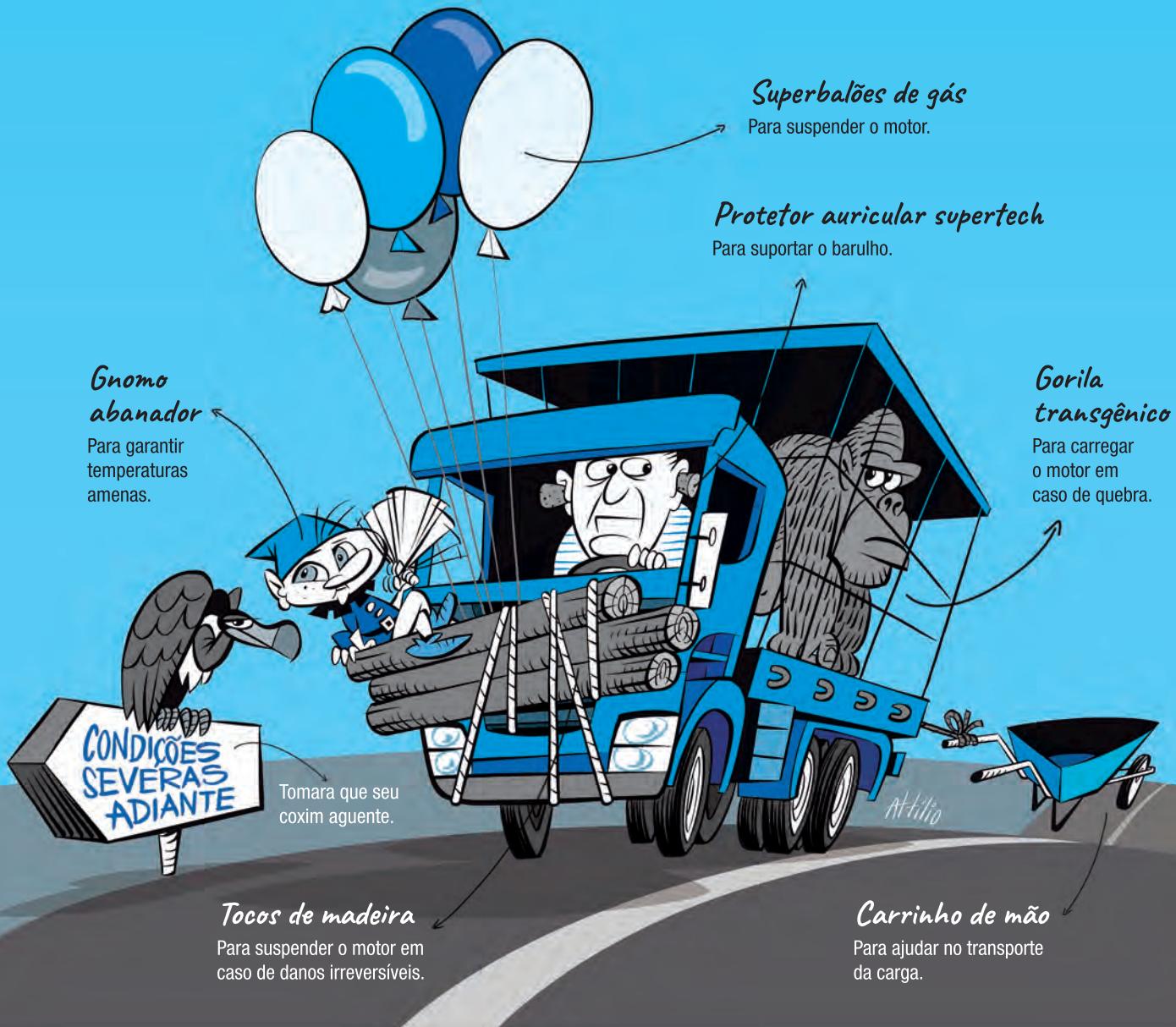
Em outra iniciativa a Librelato procurou, por meio de "caçadores de startups", um parceiro para desenvolver uma plataforma digital de vendas para o mercado de veículos pesados. Assim nasceu a Movanto, que fornece tecnologia via internet para compra, venda e repasse de caminhões e implementos, além da captação, do gerenciamento e da negociação de leads de clientes no segmento. Hoje a plataforma conta com mais de 30 milhões de produtos e continua crescendo.

A Librelato também aproveitou sua experiência com startups para lançar sua própria financeira, a Librelato Financial, que oferece linhas de crédito de forma ágil aos clientes da empresa por meio de uma parceria com o Banco BBC Digital. É um diferencial competitivo a fim de facilitar o processo burocrático de compra dos produtos e fidelizar clientes com apenas uma ferramenta.



Divulgação/Libre-lato

**Nossos coxins
aguentam qualquer parada.
Mas, se você preferir, pode escolher outro caminho.**



Como você já sabe, nossos coxins proporcionam maior conforto, aumentam a durabilidade do veículo e seus componentes e são produzidos com as melhores matérias-primas. Mas nunca é demais destacar nosso maior diferencial: uma equipe local de engenheiros especializados no desenvolvimento de soluções sob medida para as condições de nossa região. Nos laboratórios do nosso Centro de Desenvolvimento, em Gravataí, podemos prever e simular as condições de campo, antecipando necessidades e oferecendo soluções que aguentam qualquer caminho. E isso, você também sabe, faz toda a diferença. Vem com a gente!

Para saber mais, acesse:

Toyota colocará R\$ 1,7 bilhão em novo híbrido flex



Divulgação / Toyota

Carro será produzido em Sorocaba a partir do fim de 2024. Aporte será financiado com recursos de restituição do ICMS do Pró-Veículo Verde.

Por Soraia Pedroso Abreu, com Pedro Kutney

Conforme já havia sido antecipado pela Agência AutoData em setembro a Toyota confirmou no mês passado investimento na produção de mais um carro híbrido flex no Brasil – será o terceiro após o sedã Corolla, lançado em 2019, e do SUV Corolla Cross, de 2021. Com recursos que conseguiu liberar de créditos tributários de ICMS que tinha a receber do Estado de São Paulo a empresa anunciou que aportará R\$ 1,7

bilhão para produzir o novo veículo em sua fábrica de Sorocaba, SP, a partir do fim de 2024.

A confirmação do aporte acontece após a Toyota fechar acordo com o governo paulista para enquadrar o investimento no programa Pró-Veículo Verde, instituído em março do ano passado para estimular a produção no Estado de veículos com baixa emissão de carbono: trata-se de uma modalidade com pretensões ambientais do Pró-Veículo, criado em 2008 com a finalidade de devolver créditos do ICMS a montadoras.

A ferramenta parcelará, ao longo de quatro anos, a devolução de cerca de R\$ 1 bilhão em restituições do ICMS que a Toyota tinha a receber, que foram acumuladas e nunca devolvidas em operações de exportações e vendas a outros estados.

Ao conseguir reaver seus créditos tributários a Toyota ganhou previsibilidade para convencer a matriz sobre o novo projeto, segundo o seu presidente no Brasil, Rafael Chang, que anunciou oficialmente o aporte, em 19 de abril, no Palácio dos Bandeirantes, sede do governo paulista, em jogo combinado com o governador Tarcísio de Freitas, que topa pagar o que

o Estado deve em troca de investimento na produção local de veículos com baixa pegada de carbono.

Freitas assinalou que uma das propostas do seu governo é destravar a liberação de créditos do ICMS para que eles sejam transformados em investimentos e contratação de pessoas.

Segundo Rafael Ceconello, diretor responsável por assuntos estratégicos na Toyota, o projeto ganhou prioridade do governo paulista por estar enquadrado no Pró-Veículo Verde: "Ou seja: a empresa está oferecendo um produto que contribui com a descarbonização no País".

NOVO E RENOVAÇÃO

De acordo com Chang o projeto de introdução do novo carro em Sorocaba deverá consumir R\$ 1 bilhão 630 milhões. Os R\$ 70 milhões restantes serão utilizados para a atualização do Corolla Cross, produzido lá mesmo.

O investimento também contempla a efetivação de setecentos empregados, hoje temporários, que estão divididos na unidade e também em Porto Feliz, SP, onde são produzidos os motores flex bi-combustível etanol-gasolina que equipam

O presidente da Toyota no Brasil, Rafael Chang, ao lado do governador de São Paulo, Tarcísio de Freitas: anúncio de investimento de R\$ 1,7 bilhão para produzir novo carro híbrido flex no Estado, com recursos de restituição de ICMS.





os automóveis da Toyota, tanto os híbridos como os convencionais só a combustão.

Em março do ano passado a Toyota já anunciara outro investimento menor, de R\$ 50 milhões, para atualizar seu primeiro veículo híbrido flex no País, o sedã Corolla, este produzido em Indaiatuba, SP, que será lançado nos próximos meses.

NOVO SUV COMPACTO

Chang não adiantou especificações do novo veículo a ser produzido, não disse em qual modelo será inspirado nem faixa de preço ou nome, mas garantiu que será um compacto totalmente novo, com duas versões, uma só o motor flex a combustão e outra com o powertrain híbrido flex, que combina o propulsor bicombustível com outro elétrico, que atua sozinho nas partidas e em conjunto no deslocamento – é a mesma configuração já aplicada nas versões hibridas fechadas do Corolla e do Corolla Cross, que não são recarregáveis na tomada: a bateria é alimentada pelo próprio motor a combustão e nas frenagens.

Embora sem confirmação oficial os indícios apontam que o novo Toyota nacional será uma versão renovada do Yaris Cross,

não o europeu, mas o tailandês – mesma fórmula que originou o Corolla Cross brasileiro. O carro provavelmente será um SUV compacto construído sobre configuração simplificada e mais barata da plataforma TNGA, a DNGA da Daihatsu, marca de baixo custo da Toyota.

O presidente da Toyota contou que o novo carro terá participação da engenharia brasileira e que utilizará um dos motores a combustão fabricados em Porto Feliz – provavelmente o modelo 1.5 VVT-i 16 V DOHC Flex de até 110 cv quando abastecido só com etanol.

"Por enquanto a parte híbrida elétrica será importada, com as baterias vindas do Japão. Ponto importante do projeto é que estamos aumentando o volume de hibridização no Brasil, o que criará escala para fazer, um pouco mais adiante, a localização dessas peças."

Os ajustes na linha de produção nas duas fábricas paulistas já estão começando a ser feitos, assim como o trabalho com os fornecedores que serão envolvidos no projeto para que, até o fim de 2024, o veículo comece a ser produzido e comercializado.

HÍBRIDO MAIS ACESSÍVEL

Para o governador Tarcísio de Freitas o novo carro híbrido, além de contribuir com a redução de emissões de poluentes e gases de efeito estufa, por ser um modelo compacto, deverá tornar a tecnologia mais acessível a um maior número de pessoas: "Será a possibilidade de mais brasileiros experimentarem um veículo híbrido flex".

Chang assegurou que o novo veículo tem essa missão de ampliar o acesso aos benefícios da mobilidade eletrificada: "Se focarmos somente nos segmentos mais altos não teremos ganho ecológico nenhum".

O governador ressaltou que a Toyota investe no que ele chama de vocação de São Paulo, que é a transição energética e o carro híbrido flex: "Tenho a certeza de que esta é uma fortaleza que o Brasil possui. Poderemos usar o elétrico ou o carro com o etanol. Do ponto de vista ambiental é muito importante e é uma tecnologia que, seguramente, poderemos exportar para vários países. Veremos o híbrido flex ganhando cada vez mais mercados".

Está nos planos da Toyota, de acordo com Rafael Chang, exportar o novo carro e seus motores para 22 países, principalmente da América Latina.

PRÓ-VEÍCULO VERDE

O governador afirma que o projeto da Toyota integra o objetivo maior de criar um ecossistema necessário para atrair investimentos da indústria ao Estado: "Aquilo que vale para Toyota vale a todas as outras empresas. A partir do momento em que projetos são apresentados buscaremos incentivá-los substituindo capex [gastos em ativos] por tributos, por exemplo, devolvendo crédito de ICMS, e para alguns setores estudaremos novas reduções de alíquota".

Até o momento o investimento da Toyota é o maior valor de aporte enquadrado no Pró-Veículo Verde. Por meio do programa empresas do setor automotivo podem utilizar créditos de ICMS para financiar projetos de investimento para construção ou modernização de suas fábricas, desenvolvimento de novos produtos e/ou ampliação de negócios no Estado de São Paulo. ■



BMW aumenta aposta no País com novo X1



Divulgação/BMW

Empresa finaliza aporte de R\$ 500 milhões para produzir mais um modelo em Santa Catarina

Por Pedro Kutney, de Araquari, SC

Ao contrário de fabricantes de veículos premuim concorrentes que decidiram fechar ou reduzir operações industriais no Brasil, o Grupo BMW aumenta sua aposta na nacionalização. Com o início da montagem, em abril, da nova geração do SUV X1 na fábrica de Araquari, SC, a empresa finalizou quase todo o investimento, R\$ 500 milhões, iniciado no ano passado para atualizar processos produtivos.

As primeiras unidades do novo X1 nacional começaram a sair da linha de montagem de Santa Catarina em abril passado, com direito a cerimônia oficial de início da produção que reuniu executivos da empresa, empregados e representantes dos governos municipal,

estadual e federal. Hoje a operação é responsável por 40% do recolhimento de ICMS no município.

Em fevereiro a BMW já tinha começado a vender um lote de 650 unidades do novo X1, importado da Alemanha, mas desde abril suas concessionárias no País estão recebendo os veículos produzidos em Araquari, com cerca de 40% de nacionalização de componentes, segundo a fabricante.

Para Maru Escobedo, que no início deste ano assumiu a presidência do grupo no Brasil, com mais um carro nacional em linha o volume de produção em Araquari deverá crescer: "Há quatro anos lideramos as vendas de automóveis premium no País e o novo X1, totalmente renovado

com mais tecnologia e potência, é um importante reforço para nossa linha de produtos".

PROCESSOS COMPLETOS

Saem da linha de Araquari os BMW mais vendidos no mercado brasileiro: o sedã Série 3 em primeiro lugar e o X1 em segundo representam mais da metade das vendas do grupo no País. Os dois foram os primeiros nacionalizados pela fabricante, em 2014, e hoje são os pilares que há quatro anos consecutivos sustentam a liderança da marca alemã no nicho de veículos premium no Brasil – o que vem justificando os investimentos feitos na operação, que somam R\$ 1,8 bilhão desde a abertura da fábrica.

"Somos o maior produtor de veículos premium da América do Sul", destaca Otávio Rodacoswiski, diretor geral da fábrica de Araquari. A BMW é a única das fabricantes de automóveis premium – daquelas que instalaram operações industriais, no início da década passada, na onda dos benefícios do Inovar-Auto – com processos industriais completos, incluindo soldagem de carrocerias, pintura e montagem final, com pouca automação e muito trabalho manual, devido ao baixo volume de produção.



Além de processos completos e grau de nacionalização relativamente alto para baixos volumes de produção todos os quatro modelos montados em Araquari, hoje, estão na mesma geração dos BMW europeus. O novo X1 foi lançado há seis meses na Europa e, além dele, a fábrica de Santa Catarina já produzia as versões mais atualizadas do sedã Série 3 e dos SUVs X3 e X4.

"Agora precisamos aumentar as vendas e a produção aqui para decidir novos investimentos", diz Maru Escobedo. A fábrica tem seiscentos empregados que trabalham em dois turnos incompletos, produzindo perto de 10 mil unidades/ano, ou menos de um terço da capacidade de 35 mil/ano.

A linha comum onde são manufaturados o X1 e o Série 3 produz cerca de 36 carros por dia, enquanto são montados diariamente apenas de três a quatro X3 e X4 – estes dois têm bem menos nacionalização, pois chegam da BMW dos Estados Unidos semidesmontados, com carrocerias já soldadas e pintadas.

Dois fornecedores foram incorporados à fábrica com cerca de duzentos funcionários: a Magna Cosma faz a soldagem de partes estruturais estampadas das carrocerias do X1 e do Série 3 e a Benteler faz a montagem interna de motor, câmbio, eixos e sistema de freios. A BMW também compra localmente da Lear os bancos de seus dois modelos mais vendidos no País.



Gleide Souza, diretora de relações governamentais do Grupo BMW no Brasil, conta que a empresa não utiliza os regimes especiais, criados no ano passado, para reduzir o imposto de importação de carros desmontados em CKD ou semimontados em SKD – como faz a Audi na fábrica da Volkswagen em São José dos Pinhais, PR.

"Nós somos classificados como fabricantes porque nacionalizamos diversas peças e temos processos completos de produção, por isto estamos em outro regime tributário normal de importação de autopeças."

Segundo a diretora a BMW não tem grande acúmulo de créditos tributários de restituição do super-IPI criado em 2012 pelo Inovar-Auto. Isto porque foi a primeira fabricante premium a iniciar operação industrial no País dentro do regime especial do programa – que sobretaxava com 30 pontos porcentuais o IPI de veículos importados mas isentava da cobrança os carros que as empresas decidissem produzir localmente. Com o fim do Inovar-Auto, em 2017, o governo parou de devolver esses créditos acumulados e os maiores prejudicados foram Audi e Mercedes-Benz, que antes de investir em fábricas no Brasil importaram muitas unidades pagando o IPI majorado.

SEM ELÉTRICOS NO MOMENTO

Araquari ainda não foi incluída nos planos globais de eletrificação do Grupo BMW, que até 2025 pretende ter, no mínimo, um carro elétrico para cada segmento no qual atua. Como no Brasil os elétricos são isentos de imposto de importação, que normalmente é de 35%, e os híbridos pagam alíquota de 2% ou 4%, dependendo da eficiência energética, a montagem nacional desses carros não encontra viabilidade econômica, porque é mais barato importar os veículos inteiros.

Mesmo sob a perspectiva de que o governo voltará a cobrar o imposto de importação desses modelos, de forma gradual, a partir do segundo semestre, Escobedo afirma que no momento não há planos para a montagem, em Araquari, de híbridos ou elétricos, que continuarão a ser importados: "Ainda não temos certeza sobre o que vai acontecer, não há nada de concreto. Precisamos de previsibilidade e mais apoio para veículos eletrificados nos Brasil".

Gleide Souza afirma que tudo depende dos próximos passos da política industrial: "Temos oportunidades aqui para fazer elétricos e híbridos, mas para aproveitá-las precisamos da previsibilidade da nova política do Rota 2030 [em discussão]". ■



Seu leão pode colorir a vida de muitas crianças

ATÉ
31/5

Doe seu Imposto de Renda para o Hospital Pequeno Príncipe



No Brasil, apenas 3,15% do potencial de doação de IR da população foi destinado para instituições filantrópicas em 2020. Isso representa mais de R\$ 8 bilhões que poderiam impactar o cenário da saúde no país.

E você, ao destinar seu Imposto de Renda para os projetos do maior hospital pediátrico do Brasil, pode contribuir para mudar essa realidade, de forma fácil e sem custos. Ajude a transformar a vida de milhares de crianças e adolescentes.

Acesse doepequenoprincipe.org.br e veja como doar, direto na declaração, até 31 de maio de 2023.

Contamos com você!

(41) 2108-3886 (41) 99962-4461

doepequenoprincipe.org.br



Great Wall avança no plano de produção no Brasil



O governador Tarcísio de Freitas e o diretor Ricardo Bastos lado a lado na fábrica da GWM: negociação de ICMS.

Divulgação/GWM

Governador de São Paulo e vice-presidente da República foram a Iracemápolis para tornar viável o início da operação da fábrica, que começa em 1º de maio de 2024

Por Leandro Alves, de Iracemápolis, SP

Exatos um ano e três meses após anunciar investimento de R\$ 10 bilhões para produzir no Brasil o grupo chinês Great Wall Motor convidou o vice-presidente da República e ministro da Indústria, Geraldo Alckmin, para informar oficialmente a data de início das operações da fábrica de Iracemápolis, SP: 1º de maio de 2024.

Mas não foi só isto. Dias antes, na mesma semana em que Alckmin visitou a fábrica ainda quase vazia – comprada da Mercedes-Benz em 2021 – o governador do Estado de São Paulo, Tarcísio de Freitas, também caminhou pela planta e anunciou iniciativas importantes da GWM no País para a descarbonização da mobilidade.

Para completar a lista de notícias nas duas ocasiões a empresa apresentou uma série de produtos que poderão vir ao Brasil e, ainda, a picape Poer, que deverá ser o primeiro modelo nacional, no ano que vem.

Todos esses movimentos, as visitas de autoridades e as informações sobre a estrutura que abrigará a produção inicial de 20 mil unidades/ano, deixam o horizonte mais claro sobre o cronograma da GWM no País. Quando tomou posse da fábrica, em janeiro de 2022, trabalhava com a expectativa de começar a produzir um veículo híbrido flex ainda em 2023. Mais tarde, extraoficialmente, por causa dos efeitos da pandemia na cadeia logística, dentre outros entraves burocráticos, a GWM definiu que seu primeiro modelo nacional sairia das linhas de Iracemápolis no terceiro semestre de 2024. Agora, numa deferência política inusitada [normalmente executivos das empresas divulgam essas informações], foi repassada ao ministro e vice-presidente Geraldo Alckmin a primazia de anunciar o 1º de maio de 2024 como o Dia D da produção da GWM no Brasil.

INCENTIVOS ESTADUAIS

Os próximos doze meses prometem ser intensos no complexo produtivo do Interior paulista, que estará fechado para receber todos os equipamentos necessários à produção. A importação desses itens foi um capítulo decisivo para a definição do início da produção, de acordo com Ricardo Bastos, diretor de relações governamentais e institucionais da GWM, pois ainda estavam pendentes autorizações para trazer maquinário específico sem o recolhimento de ICMS.

Bastos conta: "Temos a autorização para peças importadas e alguns equipamentos. Mas ainda faltava o governo estadual conceder esta mesma autorização para peças nacionais com componentes

importados, além de veículos, máquinas e equipamentos importados específicos para a linha de montagem".

Em verdadeira ofensiva contra o processo de desindustrialização do Estado, em abril, num intervalo de menos de duas semanas, o governador Tarcísio de Freitas anunciou importantes investimentos da indústria automotiva em São Paulo. Primeiramente recebeu representantes da Toyota na sede do governo paulista para anunciar investimento de R\$ 1,7 bilhão para produção de um novo veículo híbrido flex em Sorocaba, SP. E na semana seguinte foi à GWM para assinar termo de engajamento para promover, em parceria com a montadora, estudos de viabilidade de uma rota logística com caminhões movidos a hidrogênio.

Nessa ocasião Freitas encaminhou a questão pendente do ICMS: "Não esperaremos pela reforma tributária. O Estado de São Paulo criará todas as condições para reduzir os tributos na importação. Lá na frente podemos substituir a isenção de ICMS por outro mecanismo".

Durante o evento na fábrica Ricardo Bastos explicitou como funcionará a

Célula de combustível a hidrogênio da GWM: potencial de uso no Brasil.





O vice-presidente e ministro Geraldo Alckmin ao lado da picape Pover: primeiro produto nacional da GWM.

suspensão do imposto: "Tudo que entrar daquela porta para dentro estará isento de recolher ICMS, e só quando o carro sair pronto, pela outra porta, pagaremos o tributo". O deferimento do ICMS também vale para itens imobilizados, como máquinas e equipamentos importados.

Agora a GWM trabalha para compreender as oportunidades de enquadrar a empresa nos benefícios do IncentivAuto, programa estadual criado na gestão anterior de incentivo à produção local, por meio de concessão de descontos progressivos no ICMS, de até 25%, de acordo com o valor do investimento.

No entanto Bastos espera alterar alguns pontos deste programa para poder inserir a GWM em seus benefícios: "Temos alergia a créditos tributários e assim nossas conversas avançam no sentido de contrapartidas diferentes, como a capacitação da base de fornecedores para aderirem a um regime especial. Essa é uma hipótese, dentre outras que estamos negociando".

Durante a passagem do governador pelos galpões da GWM o consumidor também foi lembrado. A ideia é tentar reduzir encargos sobre a propriedade do automóvel: Tarcísio de Freitas afirmou que "pensamos em redução de IPVA para carros com baixa emissão de CO₂, como os híbridos e elétricos".

PRODUTOS POSSÍVEIS

Tanto Alckmin quanto Freitas também conheceram uma série de veículos das diversas grifes da Great Wall com potencial de chegar ao Brasil nos próximos anos, importados ou produzidos em Iraçemápolis.

Na rodada com o governador estavam expostos, além do SUV Haval H6 importado e já à venda no mercado brasileiro, outros cinco modelos. Havia um Jolion, SUV do porte de um Hyundai Creta e que está sendo cotado como o segundo GWM importado ao País – inicialmente a especulação é que este carro seria produzido aqui.

Chamou bastante a atenção outro SUV 4x4, este da grife Tank, modelo 300 que, segundo as conversas dos executivos com o governador, servirá como base de novos produtos nacionais – sua plataforma será a utilizada em Iracemápolis, mas o novo SUV não terá nada parecido com esta versão.

Também foi apresentado o Tank 500 PHEV, SUV híbrido plug-in de grande porte e muito equipado, no qual o governador sentou-se e gostou bastante do acabamento interno.

Outra novidade era um SUV da marca Wey, a linha de luxo global da GWM. Seu visual arrojado atraiu os curiosos da comitiva, dentre eles prefeitos e vereadores da região, além do staff do governador, que elogiaram o interior, todo bege. A especulação nas conversas com os convidados e alguns executivos chineses é que alguma versão deste modelo possa chegar inicialmente importada custando na faixa de R\$ 400 mil.

Todos esses modelos ficaram enfileirados lado a lado e apenas um hatch pequeno estava sozinho, do outro lado do corredor. Tratava-se do Ora BEV, veículo compacto elétrico que, especulou-se, também pode ser um modelo nacional no futuro. Nada confirmado pela GMW, apenas que os planos são de chegar com muitas novidades no mercado brasileiro.



OS PRIMEIROS GWM NACIONAIS

Já na visita do vice-presidente, além da revelação da data de início da produção, coube a Geraldo Alckmin tirar fotos ao lado da picape média Poer que deve ser o primeiro produto GWM com montagem nacional. Trata-se de uma versão atual do modelo que, quando se tornar nacional, já terá passado por uma reestilização visual.

Além da versão reestilizada da Poer, como já dito, está na lista de nacionalização um SUV ainda inédito. Estes dois modelos compartilharão a mesma plataforma produtiva do SUV Tank 300, montado sobre chassis em vez de monobloco. Ambos também utilizarão o mesmo powertrain híbrido composto por dois motores elétricos, um em cada eixo e motor 2.0 turboflex "desenvolvido no Brasil", conforme afirmou o COO da GWM, Oswaldo Ramos.

A picape foi apresentada com camuflagem leve na dianteira – na qual acontecerão as principais mudanças visuais. A Poer tem o mesmo comprimento das tradicionais picapes médias vendidas no Brasil, como Toyota Hilux, Chevrolet S-10, VW Amarok e Ford Ranger. Oswaldo Ramos disse, no entanto, que é mais larga e um pouco mais alta que as futuras rivais: "Temos uma oportunidade porque até agora não existe uma picape 4X4 híbrida à venda no Brasil. Nem híbrida flex".



A Poer passará por reestilização não apenas no visual externo: "Haverá mudanças sobretudo na dianteira e na traseira e também uma grande atualização do interior, numa versão específica para o Brasil".

PLANO DE INVESTIMENTO

A primeira etapa da produção nacional da GWM receberá R\$ 4 bilhões de investimento, que estão sendo utilizados tanto em iniciativas como a criação de uma cadeia de hidrogênio verde no País, a preparação da fábrica, contratação de até 2 mil funcionários e, claro, o desenvolvimento da tecnologia híbrida flex, dentre outras necessidades para a introdução de uma nova marca no Brasil.

Parte dos recursos estão sendo destinados à criação de um ecossistema no Estado para a utilização de hidrogênio na mobilidade. Este projeto terá a duração de um ano e contará com o apoio da InvestSP, para fazer mapeamento e coordenar a interlocução dos diferentes interessados na iniciativa privada e os representantes do poder público no Estado.

Tank 300: plataforma do SUV será base para os primeiros veículos produzidos pela GWM em Iracemápolis.

James Yang, presidente da GWM na América Latina, durante a visita do governador exaltou o potencial brasileiro em energia limpa. Ressaltou também a importância do agronegócio para tornar viável esta rota com a perspectiva de que o "etanol possa reduzir o consumo de petróleo, gerar energia elétrica para movimentar veículos plug-in e biogás para a indústria local, ou até mesmo o hidrogênio, que espero possa, no futuro, substituir o diesel dos caminhões e outros veículos pesados".

O executivo disse que as tecnologias de propulsão a hidrogênio já estão prontas e as aplicações em caminhões também são feitos pela GWM na China: "O caminho tecnológico nós já temos. Precisamos agora da academia e de parceiros para construir o ecossistema e tornar viável a aplicação da célula de combustível no Brasil".

Iracemápolis tem capacidade de produção de 40 mil unidades/ano mas partirá com 20 mil/ano. A expectativa da GWM é de produzir no Brasil 100 mil veículos/ano no horizonte de dez anos à frente, quando termina o ciclo de investimento de R\$ 10 bilhões no País, com recursos próprios. ■



PRODUTORA MULTIMÍDIA

PRODUÇÃO DE VÍDEOS

Animação 2D, EaD
e Institucional

TRANSMISSÃO AO VIVO

Eventos, Online
e Presencial



DIGITAL FILMES

ESTÚDIO
DE VÍDEO

PODCAST

Aos 70 anos MWM tem vida nova



Agora sob controle da Tupy, fabricante de motores torna-se ainda mais brasileira e diversifica produtos e clientes para garantir seu futuro

Por Pedro Kutney

Resiliência e poder de adaptação aos mais diversos cenários regem a trajetória de 70 anos no Brasil da MWM. A fabricante de motores diesel cuja origem na Motoren-Werke Mannheim AG, da Alemanha, remonta ao início já centenário da indústria automotiva, com o passar das décadas tornou-se cada vez mais nacional, foi ganhando vida própria brasileira nos produtos e na gestão, passou por fusões, aquisições, associações e atravessou períodos de festejados crescentes, crises profundas, reestruturações dolorosas e recomeços. Agora a MWM chega aos 70, completados em abril passado, começando uma vida nova, pela primeira vez sob controle brasileiro de fato,

após ser adquirida pela Tupy em negócio que foi concluído em novembro de 2022.

A mudança do controlador sem alterações na diretoria fez muitos voltarem a sorrir após uma década de dificuldades que obrigaram a uma redução drástica de tamanho e de reorientação completa dos negócios. Dentre os mais animados com o presente e o futuro está alguém com grande passado na empresa: José Eduardo Luzzi, CEO da MWM desde 2015 e há 38 anos na companhia na qual iniciou carreira como estagiário.

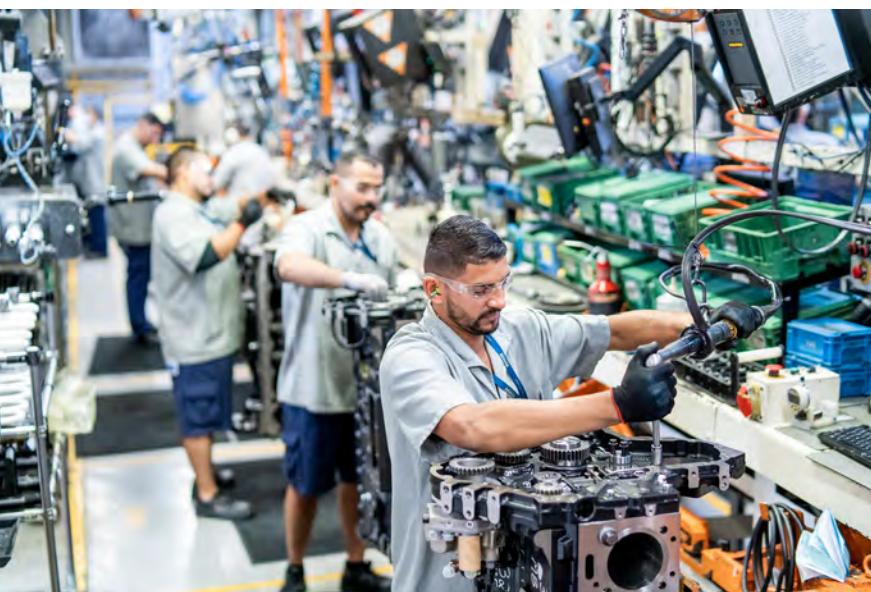
Ele justifica seu otimismo: "Estamos vivemos um dos melhores momentos da MWM com a Tupy. Diversificamos os negócios e agora somos parte de uma

multinacional brasileira, com a qual já mantínhamos parceria próxima de muitos anos com o fornecimento de blocos fundidos para nossos motores. Tenho relação de mais de vinte anos com o CEO Fernando de Rizzo [da Tupy]. Temos empatia e total sinergia, muitas oportunidades estão se abrindo depois com a conclusão da fusão, que nos garante um futuro brilhante".

Luzzi conta que a união com a Tupy amplifica muito as possibilidades de negócios em comparação com a antiga controladora da MWM, a Navistar, comprada em 2018 pelo Grupo Traton que reúne os fabricantes de veículos pesados International, MAN, Scania e Volkswagen Caminhões e Ônibus: "Tínhamos dificuldade em convencê-los a diversificar produtos e, como estávamos ligados diretamente a fabricantes de caminhões e ônibus, havia certo conflito de interesse para conquistar novos clientes. Agora ocorre exatamente o contrário com a Tupy, que enxerga mais valor em nossa proposta".

SINERGIAS EM AÇÃO

O executivo observa que o novo controlador da MWM, que já é fornecedor de blocos e cabeçotes de ferro fundido para quase todos os fabricantes de veículos do mundo – cerca de 75% das receitas da Tupy vêm de exportações –,



Unidades

Fábrica de Santo Amaro, São Paulo, SP;
Centro de Distribuição de Peças, Jundiaí, SP

Empregados

1 353

Motores produzidos

4,6 milhões

Motores exportados

280 mil para 45 países

Rede de distribuição de peças

1.3 mil pontos, 600 no Brasil

Capacidades de engenharia

25 bancos de testes para motores diesel, etanol e gás, ensaios de durabilidade, emissões, ruídos e vibrações, montagem de protótipos, laboratório de instrumentação eletrônica, desenvolvimento de grupos geradores.

Produtos

Motores diesel e gás/biometano veiculares, industriais e náuticos, geradores, torres de iluminação, projetos de produção e uso de biogás, transformação veicular diesel/gás, contratos de manufatura de motores e usinagem, peças de reposição.

Principais clientes

Cooperativa Primato, GMV Recycle, Agropecuária REX, VWCO, MAN Truck & Bus, Navistar, A Geradora, Loxan Degraus, SP Pilots, Real Power Boats, Kuhn, Stara, Dasa, Campinas Diesel, Leão Diesel, JS e Auto Americano.

Raio-x MWM

retira qualquer conflito de interesse para futuras negociações, além de aumentar muito as possibilidades de conquista de novos contratos de manufatura: "A fusão cria uma empresa que oferece aos clientes desde as partes fundidas à usinagem até a montagem completa de motores, incluindo serviços de engenharia e o gerenciamento da cadeia de fornecedores e logística. Isto é único no mundo: só nós podemos oferecer. Já recebemos muitas consultas de interessados e novos contratos deverão ser anunciados".

A primeira sinergia da união já está acontecendo: a Tupy, que até este ano não atuava no mercado de reposição de peças, já colocou seus blocos e cabeçotes fundidos na lista de componentes comercializados no aftermarket pela MWM, que atua no segmento com um amplo centro de distribuição em Jundiaí, SP, e tem seiscentos distribuidores no Brasil e setecentos em outros países.

Com a MWM a Tupy também entra no nascente e de grande potencial mercado de descarbonização com produção e uso de biogás. A MWM já desenvolveu e vende desde o ano passado motores a gás e biometano para seus geradores de energia ou caminhões de qualquer marca, e também converte veículos diesel para o gás. A empresa oferece o ciclo completo do biocombustível para fazendas, pois também tem parceria com a Sansuy para fornecer biodigestores que extraem o biogás de resíduos e dejetos orgânicos e também produzem fertilizante natural.

O primeiro projeto de economia circular do biogás da MWM Tupy será instalada em Toledo, PR, em terreno da Cooperativa Primato: treze cooperados fornecerão dejetos da criação de porcos, dos quais serão extraídos biogás, depois refinado em biometano para abastecer geradores de energia na propriedades e a frota de caminhões do empreendimento. Os veículos farão o transporte dos resíduos e fertilizantes, que adubam as plantações locais de milho e soja para produzir ração que alimentam os suínos.

Luzzi observa que este é só começo de



uma nova era para as duas empresas que já têm longas histórias atrás de si – a Tupy tem 85 anos –, e juntas deverão multiplicar negócios com velhos e novos clientes, além de abrir novos campos de atuação, recuperando rapidamente o investimento de R\$ 865 milhões aportados pela Tupy para comprar a MWM.

ESTRANGEIRA SEM MATRIZ

Ao contrário da maioria das grandes corporações multinacionais que se instalaram no Brasil aqui a MWM trilhou caminhos independentes da matriz estrangeira, com engenharia própria e produtos brasileiros. O primeiro passo neste sentido aconteceu no início dos anos 1970, quando a empresa começou a produzir na fábrica paulistana motores para caminhões, algo que não fazia a MWM alemã – sigla da Motoren-Werke Mannheim, fundada em 1922 por Karl Benz, o inventor do automóvel com motor a combustão, que em 1926 vendeu a divisão ao grupo alemão Knorr-Bremse.

Os poucos laços que restavam com a engenharia da matriz alemã foram perdidos de vez em 1986, quando a Knorr-Bremse foi comprada por outro grupo, que vendeu a unidade de motores na Alemanha para a Deutz. Assim a MWM transformou-se em um exótico caso de empresa de capital estrangeiro no Brasil sem sede no Exterior, mas com muitos clientes internacionais no mercado bra-

sileiro, principalmente fabricantes de veículos pesados.

Por muitos anos a MWM se beneficiou do fato de a produção de veículos diesel no Brasil ser pequena, o que não justificava o alto investimento em fábricas de motores – para alguns fabricantes era mais vantajoso comprar os propulsores de um fornecedor já instalado no País. Assim vieram os primeiros clientes veiculares como Ford e Chrysler, depois sucedida pela então nascente Volkswagen Caminhões e Ônibus – também esta uma criação nacional de marca global com sede no Brasil, que até hoje é cliente da MWM.

Se por um lado a independência de uma matriz estrangeira trouxe maior agilidade de decisões e poder de adaptação às condições particulares do mercado brasileiro a outra face deste voo solo era a limitação de caixa para investir no desenvolvimento de produtos, pois todos os recursos tinham de ser gerados aqui.

INTERNATIONAL

Outro ponto histórico de inflexão aconteceu em 2005, quando a MWM foi adquirida pelo Grupo Navistar, que quatro anos antes já havia comprado do Grupo lochpe, no Brasil, a Maxion Motores, criando a International Engines South America. Assim nasceu a MWM International, que além da fábrica de Santo Amaro, em São Paulo, ganhou mais duas unidades industriais que já pertenciam à International: uma em Canoas, RS, outra em Jesus Maria, na Argentina.

A fusão formou uma corporação duas vezes maior em faturamento do que eram as duas empresas separadas, somando vendas de US\$ 671 milhões. Cinco anos depois este valor foi quase que multiplicado por dois novamente, para US\$ 1,2 bilhão, em 2010, com uma ampla carteira de clientes integrada por fabricantes de caminhões,

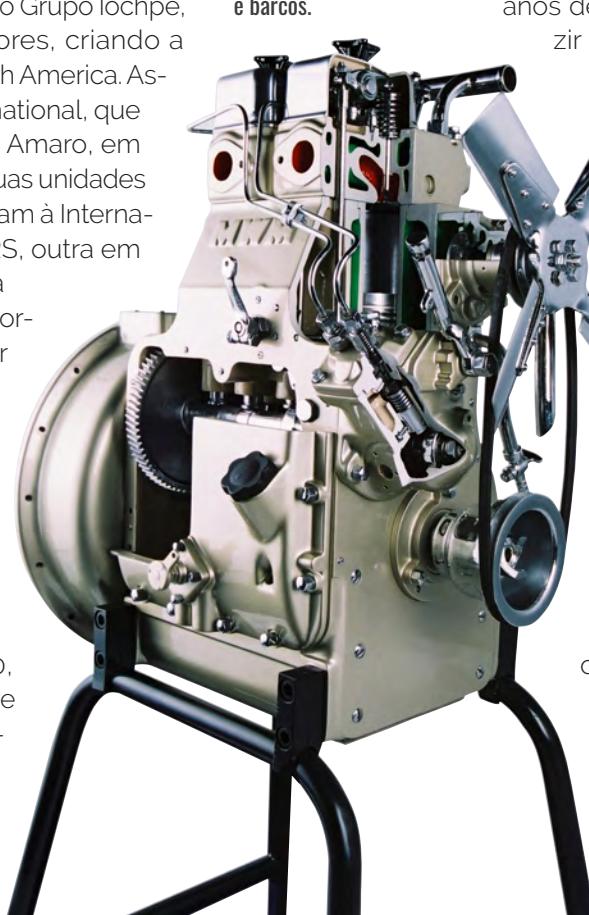
ônibus, picapes e máquinas agrícolas e de construção. Estavam na lista de pedidos domésticos nomes como Ford, General Motors, VWCO/MAN, Volvo, Agrale, International, Marcopolo, AGCO, Troller, NeoBus, JCB e Randon.

A MWM encontrou na International uma porta para o mundo, com abertura de diversos mercados internacionais para produtos que continuavam a ser desenvolvidos no Brasil. A fusão deu início a plano de globalização, com a conquista de grandes contratos para fornecimento de motores para a Daewoo na Coreia, Otokar na Turquia e a própria Navistar/International no México e nos Estados Unidos. Também foram fechadas associações para transferência de tecnologia e construção de fábricas com a JAC, na China, e com a Mahindra, na Índia.

Em outro movimento – que se mostraria salvador anos mais tarde – a MWM começou a produzir, em Santo Amaro, a partir de 2011, motores sob contrato de manufatura para a alemã MAN, que na virada da década havia comprado a VWCO no Brasil e passou a utilizar seu motor Do8 em caminhões e ônibus Volkswagen. Dez anos depois a MWM começou a produzir um segundo motor MAN, o D26 que equipa os caminhões VW Meteor e Constellation, e também exporta para a MAN na Alemanha os blocos usinados deste propulsor.

CRISE E REESTRUTURAÇÃO

O período de maior prosperidade da MWM durou cerca de uma década. A partir de 2015 a crise econômica começou a bater forte no faturamento, com redução significativa das vendas de caminhões e ônibus no País, e consequente corte no fornecimento de motores para eles. A queda de receitas foi aprofundada pelo movimento de verticalização da produção de motores pelos



Motor KD12: primeiro produtor vendido e produzido pela MWM no Brasil, para uso industrial, agrícola e barcos.

clientes. Assim, gradativamente, a MWM encerrou a maior parte dos contratos de fornecimento de motores próprios para os fabricantes de veículos e máquinas agrícolas – quase todos sumiram da carteira.

Em 2016 foi iniciada uma grande reestruturação para conter as perdas. Para reduzir a capacidade ociosa a fábrica de Canoas foi fechada e, em 2019 foi encerrada a operação industrial na Argentina. A MWM concentrou toda a produção onde havia começado, em São Paulo, na antiga unidade de Santo Amaro. Ao fim do processo o número de funcionários foi reduzido em dois terços, para pouco mais de 1,3 mil atualmente. Também foram vendidas e encerradas as parcerias na China e na Índia.

DIVERSIFICAÇÃO

Ao mesmo tempo, nos últimos anos, a MWM iniciou um processo de diversificação das receitas sem sair do ramos de atuação, para não ficar tão dependente do fornecimento de motores próprios a fabricantes de veículos. A primeira aposta foi na ampliação dos negócios de after-market, com a construção, em 2015, de um moderno e automatizado centro de distribuição de peças, em Jundiaí, SP, e aumento significativo de distribuidores e do portfólio de componentes de reposição, com a criação de linhas de peças para veículos comerciais de várias marcas.



Em 2019 a MWM passou a projetar e produzir dentro de casa grupos geradores completos de energia, utilizando seus próprios motores – que até então eram vendidos a fabricantes de geradores. Segundo Luzzi este investimento gerou uma espécie de “efeito borboleta” que abriu novas áreas de negócios: “Uma coisa levou a outra. Quando começamos a vender geradores para produtores rurais eles nos perguntavam se não tínhamos motores a gás, o que então nos motivou a fazer também. Aí os clientes começaram a nos perguntar se tínhamos soluções para a produção de biogás, nós fomos atrás, contratamos especialistas como engenheiros agrônomos e bioquímicos, e hoje fornecemos a solução completa, do biodigestor ao motor”.

Também atendendo a pedidos de parte dos clientes dos geradores em 2022 a MWM passou a produzir torres de iluminação com baterias alimentadas por placas solares fotovoltaicas.

As exportações de motores MWM completos continuam para os ônibus International no México e alguns modelos também estão sendo embarcados para o Egito, que já se interessa também pelos motores a gás. Também seguem os embarques de blocos usinados dos motores Big Bore para a Navistar/International nos Estados Unidos e dos D26 para a MAN na Alemanha. Com a capilaridade internacional trazida pela Tupy a expectativa é de sensível crescimento dos contratos de manufatura para exportação. De acordo com Luzzi as consultas de interessados já começaram.

“É motivador este processo que estamos vivendo. Após 38 anos na empresa vejo um futuro brilhante e isto é muito energizante”, sublinha Luzzi. Ele pontua que, ainda que bem menor do que foi há dez anos, a MWM é hoje uma empresa melhor preparada para o futuro, tem mais resiliência e flexibilidade, e que com a Tupy tem potencial para voltar a multiplicar negócios e crescer de forma robusta. Por paradoxal que seja, agora totalmente brasileira sob o controle de uma corporação de capital nacional, a MWM pode ser, de fato, multinacional.



70 anos de MWM no Brasil

1953

- Fundação, em abril, da MWM Motores Diesel SA, sediada em escritório na rua Florêncio de Abreu, no Centro de São Paulo. Negócio foi aberto em sociedade da empresa alemã com operações no Brasil WMF, a MWM da Alemanha e o grupo Knorr-Bremse AG, com projeto de importar e, depois, produzir motores diesel para uso industrial, agrícola e marítimo.

1957

- Inauguração da fábrica de Santo Amaro, em São Paulo, com investimento da MWM Mannheim, da Alemanha, que assumiu o controle acionário da subsidiária brasileira.

1973

- Produção do primeiro motor veicular e fornecimento para caminhões Dodge, da Chrysler.

1981

- Início da produção de caminhões Volkswagen com motores MWM, fornecimento que perdura até hoje.

1985

- 1 milhão de motores produzidos no Brasil.

1993

- 2 milhões de motores produzidos.

1996

- Início das operações do consórcio modular de produção da VWCO na fábrica de Resende, RJ, no qual a MWM em sociedade com a Cummins fornece e executa a instalação do powertrain nos veículos.

2000

- Motores MWM equipam 30% dos veículos diesel produzidos no Mercosul.

2005

- Em abril a estadunidense Navistar compra a MWM e funde a empresa com a IESA, International Engines South America, formada em 2001 após a aquisição no Brasil da Maxion

Motores, do Grupo Iochpe. Assim foi consolidada a MWM International Motores, que além da fábrica de Santo Amaro adiciona mais duas unidades industriais: em Canoas, RS, e em Jesus Maria, na Argentina – as duas operações eram da Maxion e passaram para a IESA.

2006

- 3 milhões de motores produzidos.

2012

- Início da produção do motor MAN D08, em contrato de manufatura para fornecimento à Volkswagen Caminhões e Ônibus.

2013

- 4 milhões de motores produzidos em 60 anos.

2015

- Inauguração do centro de distribuição de peças em Jundiaí, SP, com expansão dos negócios no aftermarket automotivo.

2016

- Fechamento da fábrica de Canoas, RS.

2019

- Início da produção de grupos geradores a diesel.
- Fechamento da fábrica na Argentina.

2021

- Início da produção do motor MAN D26, em contrato de manufatura para fornecimento aos caminhões Meteor e Constellation da VWCO. A MWM também exporta blocos usinados do D26 para a MAN na Alemanha.

2022

- Em abril Tupy anuncia a compra da MWM da Navistar, por R\$ 865 milhões.
- Iniciada a produção de motores a gás para geradores e veículos, atrelados à oferta de soluções completas para produção de biogás/biometano em biodigestores e sua utilização para geração de energia e em veículos convertidos ao gás pela própria MWM.



C3 Aircross é o novo Citroën nacional

SUV com até sete assentos entra em produção no segundo semestre em Porto Real

Por André Barros

O segundo modelo do conceito C-Cubed da Citroën – carros mais baratos projetados para mercados emergentes a serem produzidos na Índia e no Brasil – entrará nas linhas de montagem de Porto Real, RJ, no segundo semestre deste ano. Trata-se do C3 Aircross, um SUV compacto fabricado sobre a mesma plataforma CMP que origina o novo C3, hatch lançado no ano passado.

O C3 Aircross brigará na faixa de mercado que mais vende no mercado brasileiro atualmente, a dos utilitários esportivos compactos. O carro será posicionado em preço "nem na entrada e nem no topo, mas na área central do segmento", de acordo com a vice-presidente da Citroën para a América do Sul, Vanessa Castanho.

A executiva disse esperar que o C3 Aircross seja o modelo de maior volume da

marca no mercado brasileiro, por competir na faixa de melhor desempenho no País: "Mas em participação o C3 terá números maiores, por ter menos competidores no segmento B hatch".

A marca francesa, integrante do Grupo Stellantis, no fim de abril apresentou o design de seu novo carro emergente simultaneamente no Brasil e na Índia, os dois países onde o C3 Aircross será produzido para atender mercados do Hemisfério Sul – assim como já acontece com o irmão menor C3. Laurent Barria, diretor de marketing global da Citroën, esteve no evento de apresentação, em São Paulo, e disse que o modelo será também produzido na Europa, mas com mudanças para atender às exigências daquele mercado, assim como também já acontece com o hatch C3.





Segundo Antonio Filosa, presidente da Stellantis América do Sul, o C3 Aircross terá de cara 70% das peças nacionalizadas, com a meta de crescer este índice após o lançamento.

ATÉ SETE ASSENTOS

Configurações de versões, motores e posicionamento de preços do C3 Aircross serão divulgados mais próximos ao lançamento no segundo semestre. Um diferencial, porém, já foi revelado: haverá duas opções de assentos, para cinco ou até sete passageiros, com a instalação de uma terceira fila com dois bancos removíveis – ambos ou um só poderão ser retirados, dependendo da necessidade do freguês. Mas quem optar pelos sete assentos perde espaço no porta-malas e na segunda fileira que é posicionada mais à frente para comportar a terceira removível.

O SUV é mais do que um C3 esticado, como aconteceu no passado, na geração anterior de ambos os modelos também já fabricados em Porto Real. O Aircross tem 4m32 de comprimento, tamanho que o remete a uma categoria superior.

Internamente, porém, o veículo mantém o acabamento mais espartano do novo C3 e a central multimídia de 10 polegadas, com espelhamento sem fio do smartphone. Segue, assim, o que Vanessa Castanho diz ser o posicionamento da Citroën, de promover "mobilidade acessível", daí a necessidade de usar materiais mais simples para não elevar os preços.

A produção brasileira começará três meses após a indiana, em algum momento do segundo semestre. Não deverá ser muito no fim do ano pois Castanho adiantou que conta com volume de vendas do C3 Aircross ainda em 2023 para ajudar na meta de chegar a 2% de participação do mercado no Brasil – foi de 1,6% no ano passado. Portanto a expectativa da marca é vender de 38 mil a 40 mil unidades este ano, levando em conta a projeção de 1,9 milhão a 2 milhões de veículos vendidos que os executivos do setor vêm fazendo nos últimos meses.

CNH premia fornecedores e reserva US\$ 1,7 bilhão para compras em 2023

Fabricante de máquinas agrícolas e de construção aumentou orçamento em 13,3%

Por Caio Bednarski

No evento em que premiou o desempenho de seus melhores fornecedores no exercício de 2022, a CNH Industrial revelou a eles que reservou US\$ 1,7 bilhão para suas compras em 2023. O orçamento é 13,3% superior aos US\$ 1,5 bilhão aplicados no ano passado. Segundo Cláudio Brizon, diretor de compras para a América do Sul da fabricante de máquinas agrícolas e de construção, parte dos componentes usados nas fábricas brasileiras do grupo seguem importados de mercados como Estados Unidos e Europa, mas o trabalho de localização de peças vem ampliando o conteúdo local.

"Nosso foco é intensificar a nacionalização de peças. Este trabalho refletirá em maior volume de negócios com fornecedores locais, ampliando o valor investido por aqui", disse Brizon.

No ano passado a CNH Industrial traçou como meta localizar 150 componentes e, segundo o diretor de compras, o objetivo foi alcançado. Para 2023 a ideia é seguir elevando o nível de componentes locais, para depender menos do Exterior e garantir maior disponibilidade para produção local por meio de trabalho interno estruturado, que estuda as possibilidades e defi-

ne o que é prioridade para a companhia.

Brizon observou que a situação da cadeia de fornecimento melhorou bastante nos últimos meses na comparação com os problemas enfrentados em 2022: "Os fornecedores ainda não estão 100% recuperados, alguns ajustes serão necessários ao longo do ano, mas se compararmos com o começo da pandemia o cenário já melhorou muito. A cadeia está se estabilizando e hoje quase não sofre com algumas questões que prejudicaram muito durante a pandemia, como a falta de funcionários".



Divulgação/CNH Industrial



CNH Industrial Suppliers Excellence Awards 2023

- Fornecedor do Ano
Mann+Hummel

- Entregas

Agricultura: **Marcatto** | **Construção:** **Crenlo**
• Comercial

Agricultura: **Mann+Hummel** | **Construção:** **ITM**
• Qualidade

Agricultura: **Metalúrgica Poty** | **Construção:** **Tecnoroad**

- Peças & Serviços

Mann+Hummel

- Tecnologia e Inovação

Aptiv

- Capex & Material Indireto

Weipa

- Serviços

NPO

- Transportes

Transporte para produção: **Nova Safra**

Transporte de Peças & Serviços: **Carvalima**

- Sustentabilidade

Coopercarga

- Meio Ambiente

Da Aços Favorit

- Menção Honrosa

Mann+Hummel

PREMIAÇÃO

A fabricante de filtros Mann+Hummel foi reconhecida fornecedora do ano da CNH Industrial em 2022, na sexta edição do Suppliers Excellence Award, em evento realizado em abril, pela primeira vez em formato presencial após três anos de evento on-line por causa da pandemia de covid-19.

A Mann+Hummel recebeu também menção honrosa por ser o fornecedor mais reconhecido nas premiações anteriores da CNH Industrial.

Outros doze fornecedores foram premiados pela fabricante, divididos nos dois segmentos de atuação da empresa, agrícola e construção, para os quais a CNH produz máquinas das marcas New Holland e Case.

A seleção dos vencedores contou com a avaliação de mais de trezentos profissionais, de diversas áreas. Cláudio Brizon explica que a cadeia de fornecimento está ligada a todo o ecossistema da empresa, não apenas ao departamento de compras, por isto a eleição interna envolve todas as áreas.

Índices como qualidade, entrega, custos fazem parte dos critérios de avaliação dos fornecedores.

AGeneral Motors realizou em abril passado, em San Antonio, no Texas, a trigésima-primeira edição de evento que reconhece o desempenho de seus fornecedores em todo o mundo. Foram distribuídos troféus a 121 fabricantes de insumos e autopeças de dezessete países. Três empresas brasileiras integraram a lista dos melhores de 2022: CSN [Companhia Siderúrgica Nacional], Baterias Moura e JSL.

Segundo o vice-presidente de compras globais e cadeia de suprimentos da GM, Jeff Morrison, estes fornecedores superaram inúmeros obstáculos e exemplificaram "o que significa ser resiliente, engenhoso e determinado, demonstraram seu compromisso com a inovação sustentável e a condução de soluções avançadas em colaboração com a equipe da GM".

Todos os anos uma equipe multifuncional global da empresa elege os vencedores da premiação, ao utilizar critérios comerciais e culturais, incluindo qualidade, lançamento, cadeia de suprimentos, custo total da empresa, inovação e engenharia, segurança, comunicação e transparéncia.

Os escolhidos, de acordo com a companhia, excedem os requisitos da GM, ajudando a montadora a fornecer aos clientes tecnologias inovadoras e da mais alta qualidade na indústria automotiva.

Segundo Guilherme Sampaio, CFO da JSL, o reconhecimento comprova a confiança na excelência dos serviços da companhia e capacidade de execução:

GM premia três fornecedores brasileiros em evento global

Empresas integram lista dos melhores 121 fabricantes de insumos e autopeças que fornecem à montadora em dezessete países

Por Soraia Abreu Pedrozo

"Demonstra que temos agilidade para atender às necessidades de clientes dos mais diversos segmentos".

Além do reconhecimento regular a GM também concedeu, no mesmo evento, o Prêmio Overdrive, apresentado pela primeira vez em 2012. Trata-se de uma distinção reservada a fornecedores que obtêm conquistas excepcionais nas prioridades da organização de compras globais e cadeia de suprimentos, o que inclui inovação, sustentabilidade, segurança, custo total da empresa, excelência de lançamento e segurança.

A montadora afirmou que, nos últimos cinco anos, desembolsou mais de US\$ 18 bilhões em compras e contribuiu para muitas iniciativas comunitárias em colaboração com diversos fornecedores: "A GM se esforça para alcançar metas de inclusão na cadeia de suprimentos sustentáveis, e equitativas para ajudar a estabelecer a viabilidade de longo prazo para a base diversificada de fornecedores da empresa", disse Morrison.



Divulgação/GM

AUTODATA

Empresarial

CNH INDUSTRIAL

Produtos e serviços inovadores com mais produtividade e eficiência no campo

80



82



RESFRIAR

Empresa apresentou crescimento de mais de 250% nas exportações

CNH Industrial se destaca com soluções tecnológicas na Agrishow

Produtos e serviços inovadores com mais produtividade e eficiência no campo

A transformação digital do agro e o reflexo do avanço tecnológico no campo foram destaques da Agrishow este ano. Considerada a maior do setor na América Latina, a feira agrícola realizada em Ribeirão Preto (SP), nos primeiros dias de maio, trouxe números grandiosos como 800 estandes e cerca de 200 mil visitantes. As marcas da CNH Industrial mostraram na prática como a inovação é o foco do negócio. Com uma estrutura completa e um ecossistema de produtos e serviços cada vez mais digitais e conectados a Case IH, New Holland Agriculture, New Holland Construction, CASE Construction Equipment, Banco CNH Industrial e a Raven levaram muito mais que máquinas e apresentaram diferentes possibilidades de como as tecnologias podem levar mais inteligência para o campo e atender aos mais diversos perfis de clientes.

Segundo o presidente da CNH para a América Latina, Rafael Miotto, a Agrishow é a principal vitrine do agronegócio e uma oportunidade para mostrar tudo o que estão desenvolvendo e as tendências do

agronegócio para o presente e futuro. "Estamos cada vez mais focados em inovação e tecnologia. Temos avançado de forma estruturada para além das máquinas, por isso investimos em soluções tecnológicas e capacitação para que a cadeia esteja preparada para receber a inovação de forma simples e, assim, potencializar os resultados dos nossos clientes", comentou.

Os avanços da Case IH em conectividade, inteligência artificial, autonomia e eletrificação foram projetados em um cubo gigante de LED, situado no espaço Digital Square. A marca expôs mais de 25





“Estamos cada vez mais focados em inovação e tecnologia. Temos avançado de forma estruturada para além das máquinas, por isso investimos em soluções tecnológicas e capacitação para que a cadeia esteja preparada para receber a inovação de forma simples e, assim, potencializar os resultados dos nossos clientes.”

Rafael Miotto, presidente da CNH Industrial para a América Latina

máquinas na feira com destaque para modelos pioneiros em inteligência artificial e machine learning. Com o lançamento do trator Farmall Conectado, os visitantes puderam ver como, ao longo de um século, as máquinas foram se aperfeiçoando e como a tecnologia tem transformado a agricultura. A primeira versão da máquina completou 100 anos e atraiu olhos curiosos para comparar essa evolução.

A inovação também foi destaque da New Holland Agriculture. O espaço da Agricultura Digital e a Central da Inteligência mostraram que é possível monitorar as máquinas agrícolas em campo, à distância, antecipando possíveis falhas e atualizando softwares sem a necessidade de deslocamentos. É o cliente conectado no dia a dia para otimizar a

operação. A união da inovação com sustentabilidade foi trazida com o primeiro trator do mundo movido a gás metano, o T6.180 Methane Power. A tecnologia pioneira permite que dejetos de animais sejam transformados em combustível.

O compromisso da empresa em manter na liderança de tecnologia para o agronegócio também foi demonstrado nas soluções do portfólio AGXTEND™. São produtos e serviços que apoiam agricultores, de todos os perfis, em todas as etapas do cultivo. Dentre eles, destacam-se o XactPlanting que é um software para plantio inteligente; o DroneXplorer com mapeamento aéreo e uso de inteligência artificial; e o aplicativo que democratiza a agricultura digital, o Operet+.

Além disso, o mercado agro representa uma parcela importante e crescente das vendas de máquinas de linha amarela, assim, as marcas de construção CASE Construction Equipment e New Holland Construction também se destacaram na feira. A CASE anunciou que 100% de suas máquinas fabricadas no Brasil estarão conectadas este ano, com recursos em telemetria que agregam ainda mais valor na produção agrícola. Já a New Holland Construction levou além das máquinas conectadas, o Juntas para Construir, movimento que promove capacitação profissional e a inclusão de mulheres na operação de máquinas da linha amarela.

A Raven Industries apresentou o que há de novo no caminho para a autonomia, destacando a tecnologia que atende os clientes onde eles estão, levando-os ao próximo nível de eficiência e produtividade. Completando a gama de soluções digitais, para dar suporte aos clientes, o Banco CNH Industrial lançou o financiamento via “tokenização”, com possibilidade de adquirir máquinas e serviços por meio de “grãos digitais”.

RESFRI AR EXPANDE NEGÓCIOS DE EXPORTAÇÃO



Empresa gaúcha, com sede em Vacaria, registrou crescimento nas exportações superior a 250% nos últimos quatro anos

Com 26 anos de atuação no mercado nacional, a Resfri Ar, além de liderar a venda de climatizadores de ar, e geladeiras para veículos no País, vem crescendo, também, no mercado de exportação. A empresa de Vacaria, RS, comercializa seus produtos atualmente para cerca de 15 países e registrou crescimento de 250% em suas exportações nos últimos quatro anos (de 2019 a 2022). Entre os principais mercados internacionais da empresa estão países como Polônia, Lituânia, Estados Unidos e Argentina.

Os produtos exportados pela Resfri Ar são climatizadores para caminhões, em sua maioria. Mas a empresa também desenvolve soluções sob medida para aplicações diferenciadas. Empresas dos EUA, por exemplo, encomendaram produtos

A empresa pretende se fortalecer nos mercados da América do Sul e Central, visando principalmente o Chile e a Colômbia



para equipar carrinhos de golfe. “A utilização desse produto em carrinhos de golfe foi uma grande quebra de paradigmas dentro da empresa, pois existia uma crença de que os climatizadores só seriam eficientes em espaços fechados”, destaca a coordenadora Comercial de Exportação e OEM, Aline Dondé.

A parceria com o cliente americano iniciou ainda em 2016 e, desde então, vem crescendo e abrangendo outros veículos: além dos carrinhos de golfe, a Resfri Ar fornece para os Estados Unidos climatizadores para stepvans (veículos elétricos tipo “UPS”) e para as conversion vans (usadas como motorhomes). “No caso dos carrinhos de golfe, utilizamos uma versão do climatizador S6, agora migrando para o S8, que foi e continua sendo totalmente customizada para atender a esse tipo de veículo elétrico e ao exigente mercado americano”, detalha a coordenadora.

O bom desempenho no mercado internacional é atribuído especialmente à credibilidade que a Resfri Ar construiu ao longo dos seus 26 anos de história. “Somos uma marca homologada que fornece para todas as montadoras de caminhões. A qualidade dos nossos produtos é indiscutível e sempre aliamos inovação e tecnologia, o que garante itens muito mais robustos. Outro ponto importante

é o fato da Resfri Ar criar um relacionamento sólido com todos os seus parceiros”, avalia Aline.

Para 2023, a expectativa da Resfri Ar na modalidade internacional segue positiva. A projeção para esse ano em exportações é de um aumento de 15% em relação a 2022. A empresa pretende se fortalecer nos mercados da América do Sul e Central, visando principalmente o Chile e a Colômbia. A marca também busca entrar no mercado africano e na Austrália por meio de estratégias ligadas às montadoras de caminhões.

Os climatizadores de ar para caminhões, também fabricados para linha agrícola e veículos especiais, são o carro-chefe da Resfri Ar, representando cerca de 60% do faturamento. Figuram ainda entre os principais produtos as geladeiras automotivas e portáteis, que acumulam a função de refrigeração e congelamento, conservando alimentos e bebidas sempre frescos.

A Resfri Ar possui aproximadamente 1.500 pontos de venda no País e exporta para países da África, Ásia, América Latina, América do Norte e Europa. Além disso, o sucesso obtido com os produtos junto aos clientes e rede de distribuição viabilizou o fornecimento para as maiores montadoras mundiais de caminhões, como Volvo, Scania, Iveco, Mercedes, Volkswagen, DAF e MAN.

Toyota entra em projeto para testar hidrogênio renovável na USP

A Toyota do Brasil fará parte de projeto de pesquisa para produzir e utilizar hidrogênio renovável extraído do etanol, que vai alimentar um Mirai, carro elétrico equipado com células de combustível que geram energia. Além da Toyota, que está importando o veículo para os ensaios, a iniciativa envolve parceria de Shell Brasil, Raízen, Hytron, USP, Centro de Pesquisa para Inovação em Gases de Efeito Estufa e Senai. A Shell anunciou que investirá R\$ 50 milhões no projeto, que tem o objetivo principal de calcular a pegada de carbono do ciclo campo à roda deste processo, ou seja, medir todas as emissões de CO₂ desde o cultivo da cana, produção do etanol, extração do hidrogênio o consumo do gás pela célula de combustível. Será instalado no campus da USP, em São Paulo, um reformador catalítico para extrair do etanol 4,5 kg/h de hidrogênio.



Divulgação/Toyota

Comgás, Tupy e MWM transformam ônibus a diesel para o gás

Ônibus da Itajaí Transportes Coletivos, que operam em linhas do transporte público de Campinas, SP, terão seus motores a diesel substituídos por outros a gás natural ou biometano. O negócio foi viabilizado por meio de parceria da distribuidora Comgás com a Tupy e sua empresa controlada MWM, fabricante de motores que executa a transformação dos veículos. Um ônibus da frota municipal já foi convertido para o GNV e está circulando na região do Campo Grande. Outras unidades devem ser gradativamente transformadas. A troca do diesel pelo motor MWM a gás natural fóssil reduz em até 25% a emissão de CO₂ e em 90% a de material particulado.

BMW amplia área de placas solares sobre sua fábrica

A BMW fez uma terceira ampliação na área coberta por painéis solares fotovoltaicos sobre o prédio da linha de montagem da fábrica de Araquari, SC, com a instalação de mais 820 placas, totalizando agora 1,9 mil em área de 9,9 mil m². A nova expansão deverá elevar a capacidade de geração de energia para mais de 1 mil MWh por ano, o suficiente para produzir 650 veículos exclusivamente com energia solar.



Divulgação/BMW

Suspensys investe R\$ 60 milhões em fábrica de sistemas de eletromobilidade

Com investimento de R\$ 60 milhões a Suspensys, fabricante de eixos do grupo Randoncorp, inaugurou unidade de produção dedicada a tecnologias de eletromobilidade em Caxias do Sul, RS. A Suspensys E-Mobility fará na nova linha a montagem de baterias com sistema de gerenciamento desenvolvido pela própria empresa, além do já conhecido e-Sys, eixo com motor elétrico para carretas, como a Hybrid R da Randon, ou caminhões e ônibus veículos híbridos. A solução foi apresentada em 2019 e lançada comercialmente no segundo semestre do ano passado.



Divulgação/Suspensys

Stellantis soma 1 milhão de Jeep produzidos em Goiana...

A Stellantis atingiu no início de abril a marca de 1 milhão de veículos Jeep fabricados em Goiana, PE, somando Renegade, Compass e Commander, ao longo de oito anos de operação da unidade. A milionésima unidade foi um Commander, o primeiro da marca desenvolvido no Brasil. Os carros feitos na fábrica de Pernambuco são vendidos no mercado doméstico e também exportados para países da América Latina, principalmente Chile, Argentina, Colômbia e Uruguai.



Divulgação/Stellantis

...e Fiat Toro chega a 400 mil unidades produzidas em Pernambuco

Desde o seu lançamento, em 2016, a Fiat Toro soma 400 mil unidades produzidas em Goiana, PE, onde compartilha a mesma plataforma e linha de produção dos modelos nacionais da Jeep. Em 2023 a picape somou 12,2 mil vendas, metade deste volume comercializada em março, quando registrou 5,6 mil emplacamentos. O vice-presidente sênior da Fiat na América do Sul, Herlander Zola, avalia que "o lançamento a Toro foi muito importante no portfólio da Fiat para o reposicionamento que a marca vem consolidando no mercado, avançando sobre a percepção de valor".



Divulgação/Fiat

BorgWarner Itatiba completa dez anos aquecida pelas vendas de turboflex

A BorgWarner completou dez anos da inauguração de sua fábrica em Itatiba, SP, que se consolidou como principal fornecedora de turbos no Brasil e na América Latina. Os modelos produzidos no Interior paulista são aplicados na motorização de diversos veículos do Grupo Stellantis – modelos Fiat e Jeep – e da Volkswagen, que usam turbocompressores em motores flex, bicompostível etanol-gasolina. Em uma década de operação a unidade soma mais de 6 milhões de turbos produzidos, 90% deles fornecidos diretamente às linhas de produção. O crescimento dos volumes foi puxado pelo aumento da oferta no mercado brasileiro veículos leves turboflex, que corresponderam a 46% dos emplacamentos em 2022, contra 11% em 2016. Para os próximos anos a tendência é de que o porcentual aumente. Cerca de 60% da produção de Itatiba é dedicada aos turbos, mas a unidade também abriga linhas de componentes para os novos motores diesel Euro 6 de veículos pesados e de correntes de sincronismo para motores de modelos Nissan, Renault e Stellantis. A fábrica ainda exporta turbos para atender demandas do aftermarket na América do Sul.

Land Rover lança SUV híbrido plug-in de R\$ 1 milhão

A Land Rover ampliou o portfólio do Range Rover Sport com a chegada da versão PHEV de 510 cv ao Brasil, que será vendido nas versões Dynamic HSE e First Edition por R\$ 985,8 mil e R\$ 1 milhão, respectivamente. O Range Rover Sport PHEV utiliza dois motores, um 3.0 a gasolina e outro elétrico de 105 kW, e tem baterias recarregáveis na tomada que dão ao carro capacidade de rodar até 113 quilômetros só com a tração elétrica.



Divulgação/Land Rover

JLR abandona marca Land Rover e investe em eletrificação



Divulgação/Land Rover

Subsidiária da indiana Tata Motors, a JLR, nova denominação da inglesa Jaguar Land Rover, deixará de usar a marca Land Rover nos veículos das famílias Discovery, Range Rover e Defender. Estas três, mais a Jaguar, serão as quatro marcas da JLR em todo o mundo. Cada uma delas terá um diretor geral, que responderá diretamente ao CCO Lennard Hoornik. A reorganização faz parte do plano estratégico Reimagine, que tem o objetivo de lançar modelos luxuosos, modernos e elétricos. A companhia anunciou investimento de € 15 bilhões em cinco anos que envolve, dentre outras iniciativas, transformar a fábrica de Halewood, Inglaterra, para produzir de veículos 100% elétricos. Em Wolverhampton uma fábrica de motores será convertida em centro de produção de propulsão elétrica. A próxima geração da fabricante de SUVs de médio porte também será elétrica, mas a companhia manterá a produção de veículos com motor a combustão para mercados que demoram mais a adotar a eletrificação.

Volkswagen cria a Vou, fintech para fornecedores e concessionários

A VWFS, Volkswagen Financial Services, e a Volkswagen criaram uma fintech, a Vou, com o objetivo de melhorar o acesso ao crédito para seus cerca de 2,2 mil fornecedores nacionais e rede de concessionárias, composta por 478 lojas. As empresas calculam que somente estes potenciais clientes devem gerar transações na casa dos R\$ 33 bilhões ao ano. Em uma segunda etapa a Vou poderá expandir seus serviços para outras empresas e, possivelmente, para pessoas físicas. Segundo a VWFS a fintech não concorrerá com bancos convencionais, serão complementares. A plataforma da Vou está disponível em site e aplicativo e os interessados conseguem criar sua conta bancária com poucos cliques. Com ela ganham acesso a uma



Divulgação/VW

série de ferramentas bancárias, como pagamentos, cobranças e uma área para solicitar as antecipações de recebíveis.

Chevrolet Serviços Financeiros lança seguro automotivo

Proprietários de veículos novos, seminovos e usados da General Motors poderão contratar seguro automotivo lançado pela Chevrolet Serviços Financeiros. Quem aderir a uma das duas coberturas disponíveis junto com o financiamento ganha desconto de 5% na apólice. Recebe mais um abatimento de até 25% no valor do prêmio quem optar por contratar os serviços

conectados OnStar, que inclui envio de alerta automático em caso de acidente para apoio e resgate, wi-fi a bordo e aplicativo para comandar funções do veículo à distância, dentre outras funcionalidades. Em caso de roubo ou furto o sistema emite aviso, rastreia o deslocamento e bloqueia o motor do veículo, o que eleva as chances de retomada do bem.

Fras-le agora é Frasle Mobility...

Com muitas aquisições nos últimos cinco anos de oito companhias, cinco delas no Exterior, a Fras-le diversificou muito seu portfólio global de produtos e para melhor representar as mudanças decidiu alterar seu nome, que agora é Frasle Mobility. A nova razão social foi apresentada ao público pela primeira vez na Automec, em abril passado. A empresa tem dezessete marcas de autopeças sob seu guarda-chuva, incluindo a Fras-le, que segue sendo a maior produtora do mundo de pastilhas de lonas de freios para veículos comerciais. Controlada pela Randoncord, antiga Empresas Randon, a Frasle Mobility controla onze unidades



Divulgação/Frasle Mobility

industriais espalhadas por Brasil, Argentina, Uruguai, China, Índia e Estados Unidos, além de nove centros de distribuição, quatro escritórios comerciais que atendem clientes em mais de 125 países. Também são marcas da Frasle Mobility a Nakata, de elementos de suspensão e direção, e a Fremax, de discos de freios.

...e Empresas Randon agora são da Randoncorp

A exemplo de sua controlada Fras-le, agora Frasle Mobility, a Empresas Randon promoveu o reposicionamento de seu nome e, no fim de abril, passou a se chamar Randoncorp, que herda história de 74 anos da companhia gaúcha, com receitas que no ano passado somaram mais de R\$ 11,2 bilhões, unidades em quatro continentes e 17 mil empregados. "Em processo de evolução contínua revisitamos práticas e processos, expandimos nossos negócios e portfólios de produtos e serviços, desenvolvemos novas tecnologias disruptivas e buscamos uma atuação ainda mais diversa em países de todos os continentes. Desta forma é fundamental construir uma identidade que traduza esse momento e a trilha que queremos construir daqui para frente", justificou o CEO da companhia, Sérgio Carvalho, em encontro com acionistas e empregados na sede do grupo em Caxias do Sul, RS. A Randoncorp atua em cinco verticais de negócios. As divisões de componentes incluem a Frasle Mobility e grupo de Autopeças formado por Suspensys, Castertech e as joint-ventures Master, com a Cummins Meritor, e Jost Brasil, com a Jost Werke da Alemanha. A unidade Montadora é a tradicional fabricante de carretas Randon, uma das dez maiores do mundo



Divulgação/Randoncorp

no segmento. Há ainda operações em serviços financeiros, reunindo banco, consórcio, corretora de seguros e a Addiante, joint-venture com a Gerdau para locação. O negócio mais recente é a vertical de Tecnologia Avançada, incluindo o campo de provas do Centro Tecnológico Randon, a Nione que atua com desenvolvimento de nanotecnologia com nióbio e a Auttom, de automação industrial. Adicionalmente a Randon Ventures e a Conexo foram criadas para investir em startups e inovação.



Divulgação/Nissan

NISSAN: TOSHIHISA HASEGAWA + HUMBERTO GÓMEZ + MAURÍCIO GRECO

No início de maio Toshihisa Hasegawa assumiu o posto de vice-presidente de manufatura da Nissan América do Sul, na fábrica de Resende, RJ. Ele substitui Shigeki Inazu, que retornou à equipe global no Japão. Hasegawa é engenheiro mecânico formado pela Universidade Meiji, no Japão, e há mais de três décadas trabalha na indústria automotiva.

No início de abril a Nissan anunciou mudanças no departamento regional de marketing. Humberto Gómez, que era diretor da área no Brasil, foi promovido ao comando de marketing e vendas América do Sul. Ele sucede a Ricardo Flaminini, que em janeiro foi nomeado presidente da Nissan Argentina – no lugar de Gonzalo Ibarzábal, que comandava a operação argentina e em dezembro assumiu a presidência no Brasil. Na Nissan desde 2014, Gómez acumula mais de vinte anos de experiência na indústria automotiva. Com a promoção de Gómez a diretoria de marketing para o mercado brasileiro foi assumida por Maurício Greco, que até o fim de 2022, e nos últimos 25 anos, estava na Ford.



Divulgação/Marcopolo

MARCOPOLLO: JOSÉ LUIZ GÓES + PABLO MOTA

Depois que André Armanagian assumiu o posto de CEO da Marcopolo, no início de abril, no fim do mês José Luiz Moraes Góes foi escalado para assumir sua antiga posição, tornando-se o novo diretor de operações internacionais e comerciais para o mercado externo da fabricante de ônibus. Na mesma data Pablo Freitas Motta foi nomeado CFO, à frente da direção financeira da empresa. Motta ingressou na Marcopolo em 2013 e era gerente de controladoria. Ele sucede a José Antônio Valiati, que permanece como diretor de relações com investidores. Já Góes entrou na Marcopolo em 1993, na área de exportação. Passou por cargos no Brasil, Argentina, Índia, Malásia e desde 2020 era o gestor geral da empresa no México.



Divulgação/Stellantis

STELLANTIS: NATALIE KNIGHT

A partir de 10 de julho Natalie Knight será a nova vice-presidente executiva responsável por finanças, CFO, do Grupo Stellantis, e ficará baseada no escritório de Auburn Hills, Michigan, Estados Unidos. Ela sucede a Richard Palmer, que deixará a empresa após vinte anos de trabalho na empresa, primeiro no Grupo Fiat,

depois FCA e desde 2021 Stellantis. Knight era CFO da Ahold Delhaize, varejista global de alimentos com sede na Holanda, e já passou por empresas como Adidas, Basf e Arla Foods. Knight sucederá o atual CFO.



Divulgação/Zletric

ZLETRIC: PAULO RAIA

Com o objetivo de diversificar a carteira de clientes de recarregadores para carros elétricos, Paulo Raia assumiu em abril a direção de operações da Zletric. A missão é ampliar a oferta dos serviços de recarga para aplicativos de serviços de viagens e locadoras de veículos, em adição às montadoras e consumidores premium hoje atendidos pela empresa. Raia ajudou a construir e a executar plano que levou a Volvo à liderança no mercado brasileiro de automóveis premium eletrificados em 2023, em um trabalho que começou em 2017.



Divulgação/Renault

RENAULT: CAIO NOGUEIRA + SERGIO LAZCANO

A Renault promoveu mudanças organizacionais nas lideranças de finanças e TI, tecnologia da informação. O mexicano Sergio Lazcano foi nomeado novo CFO da empresa no Brasil. Silvina Mesa segue como CFO da Renault América Latina. Lazcano está há onze anos no Grupo Renault e ocupou diferentes funções em finanças no México, na Argentina e no Brasil. Para substituir Angelo Figaro – que deixa a Renault após 26 anos, incluindo sete na matriz e treze liderando equipes de TI na América Latina – o engenheiro de computação Caio Nogueira, que está na Renault desde 2018, foi nomeado CIO da empresa na região. Com as promoções Nogueira e Lazcano passam a integrar comitê executivo da Renault do Brasil, liderado por Ricardo Gondo. E o novo CIO também tem assento no comitê latino-americano, presidido por Luiz Fernando Pedrucci.



Divulgação/Volkswagen



Divulgação/Great Wall

VOLKSWAGEN: JOSÉ CARLOS PAVONE

José Carlos Pavone, chefe de design da Volkswagen na América do Sul, agora acumula a direção da área também na América do Norte, tornando-se responsável pelo desenho dos veículos da empresa nas Américas, dividindo seu tempo pelos centros de design nos Estados Unidos, México e Brasil. Pavone trabalha na Volkswagen há 21 anos e já esteve à frente de projetos globais na sede da empresa, na Alemanha.

GREAT WALL: GUSTAVO MARANHÃO

A Great Wall inaugurou escritório relações governamentais em Brasília e nomeou Gustavo Maranhão para representar a montadora como gerente da área na Capital Federal. O profissional, que trabalha no setor desde 2008 e passou por companhias como GM e Toyota, reporta-se ao diretor Ricardo Bastos, com quem já trabalhou na fabricante japonesa. Maranhão tem intimidade com a cidade, onde liderou escritório da Toyota de 2017 a 2021. O executivo também foi integrante titular da Comissão de Assuntos Legislativos da Anfavea.



Divulgação/Paccar Parts

PACCAR PARTS: RAFAEL SIMONI + THIAGO PRESTES + ELISÂNGELA PORTELA

A Paccar Parts, divisão de peças de reposição para veículos pesados do grupo fabricante dos caminhões DAF, Kenworth e Peterbilt, anunciou no início de maio mudanças em seu quadro de executivos no Brasil. Rafael Simoni foi promovido a diretor de vendas, Thiago Prestes assumiu a diretoria de marketing e negócios na América do Sul e Elisângela Portela tornou-se diretora de operações. Simoni já atuou em outras montadoras e seu último cargo foi de gerente de vendas da DAF no País. Prestes trabalha na DAF há quatro anos e Portela acompanha a fabricante desde o início das operações em Ponta Grossa, PR, há mais de dez anos.



“Somos favoráveis à independência do Banco Central e entendemos a complexidade do trabalho dele, mas vamos continuar a noticiar paradas de fábricas enquanto os juros não caírem. A taxa [Selic, de 13,75% ao ano] atual é muito alta, é incompatível com as expectativas de crescimento da indústria e geração de empregos.”

Márcio de Lima Leite, presidente da Anfavea, em entrevista coletiva, no início de maio, para divulgação de resultados dos fabricantes de veículos no primeiro quadrimestre de 2023.

“Nós acreditamos que o Brasil vai enfrentar uma recessão de dois trimestres, a partir deste segundo trimestre. A política monetária mais dura do Banco Central [com juro básico de 13,75% ao ano] está dando uma mordida no crescimento para trazer a inflação para baixo.”

Robert Sockin, economista global do Citi, em conversa com jornalistas brasileiros em Nova York, Estados Unidos.

R\$ 13,3 bi

Valor estimado de negócios fechados durante a Agrishow, no início de maio, em vendas de máquinas, equipamentos e veículos. A cifra é 18% maior do que a apurada na edição anterior do evento, em 2022.

R\$ 30 bi

Valor total de vendas fechadas das 1,5 mil marcas de autopeças e acessórios em exposição na Automec, no fim de abril. Os negócios ficaram R\$ 5 bilhões acima das expectativas dos organizadores do evento.

“Para o Brasil existem oportunidades significativas por estarmos em um superciclo de commodities, que deve se estender pela próxima década. As pessoas vão cortejar o Brasil e a América Latina. Os chineses vão, os europeus vão, os Estados Unidos vão. O País pode ser uma boa história de sucesso, mas isso requer estabilidade macroeconômica.”

Nouriel Roubini, em evento promovido pelo Citi, em Nova York, no início de maio. O economista ficou conhecido como “Doutor Apocalipse” por ter previsto a crise financeira de 2008.

“Cortar laços com a China é algo impensável para quase toda a indústria alemã. Os principais atores da economia global, Europa, Estados Unidos e China, estão tão intimamente interligados que não faz sentido o desacoplamento.”

Ola Källenius, presidente global da Mercedes-Benz, segundo o jornal alemão Bild am Sonntag, no início de maio, sobre os temores de que, assim como ocorreu na Rússia, a escalada de tensões políticas dos Estados Unidos com a China possa prejudicar os negócios de empresas alemãs no país asiático, a segunda maior economia do mundo.

90 mil

Número de visitantes únicos da Automec. Após quatro anos de ausência, a maior feira do aftermarket automotivo da América Latina bateu todos os recordes de expositores, público e negócios.

13

Número de paradas de fábricas de veículos nos primeiros quatro meses do ano, que no período produziram 715 mil unidades, 47 mil abaixo do projetado pela Anfavea no início de 2023. Foram nove paralisações só em abril.

QUANDO TUDO PARECE PERDIDO, SUA AJUDA VAI FAZER A DIFERENÇA

Seja doador de Médicos Sem Fronteiras



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

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

Ajude Médicos Sem Fronteiras a salvar milhares de vidas.

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



Prêmio Nobel da Paz 1999

AUTODATA

Os patrocinadores desta edição

SOLUÇÃO VEICULAR A GÁS NATURAL E BIOMETANO

Excelente consumo e alto desempenho

A MWM oferece a você e sua frota uma inovadora solução em transporte de passageiros e cargas para o Brasil. O resultado é uma eficiência operacional de 10% a mais, o que significa economia de até 15% no consumo de combustível, com a qualidade e confiabilidade de uma empresa com 70 anos de tradução no Brasil.

SÃO MÚLTIPLOS BENEFÍCIOS:

- Integrado ao sistema completo da MWM, o motor é resistente e fácil de manter.
- Regulamento de emissões de proteção ao Ambiente/METRO.
- 85% das componentes são usadas no motor a diesel.
- Consumo, torque e poluidor sintético ao nível europeu.
- Reduzido o tempo de recuperação.
- Motor produzido no Brasil.

MWM

Linha Fábrica: 0800 777 7777
 E-mail: marketing@mwm.com.br
www.mwm.com.br
www.mwm.com.br/gas

A political cartoon by Dama. A blue truck with a man driving is being pulled from behind by two large balloons (one red, one blue) and from above by a bird with a speech bubble. The woman driving away in a car has a speech bubble that reads 'Mas, se você preferir, pode escolher outro caminho.' The truck driver has a speech bubble that reads 'Gostaria de parar, mas estou preso'. The woman driving away has a speech bubble that reads 'Gostaria de parar, mas estou presa'. The balloons have a speech bubble that reads 'Poderia parar, mas estou preso'.

The image is a screenshot of the Digital Filmes website. At the top, there's a dark banner with the company name 'DIGITAL FILMES' in white. Below it, the main menu includes 'HOME', 'SERVIÇOS', 'PORTFÓLIO', 'CONTATO', and 'Sobre'. The 'SERVIÇOS' section is expanded, showing four main service areas: 'PRODUÇÃO DE VÍDEOS' (with sub-options for Animação 2D, E&O, and Institucional), 'TRANSMISSÃO AO VIVO' (with sub-options for Eventos, Online e Presencial), 'ESTÚDIO DE VÍDEO', and 'PODCAST'. Each service area has a corresponding image thumbnail. A large red button labeled 'CONHEÇA OS SERVIÇOS' is positioned in the center. The footer contains the company's address, phone numbers, and social media links for Facebook, Instagram, and YouTube.