

# AUTO DATA

PERS  
PECT  
IVAS  
2024

## TROCA DE COMANDO NA STELLANTIS

Antonio Filosa vai  
para a Jeep

## BYD TOMA POSSE EM CAMAÇARI

Chinesa começa  
operação na Bahia



2024

NINGUÉM  
ARRISCA  
MUITO

Todos esperam por  
mais um ano de baixo  
crescimento





No trânsito, escolha a vida!

Volkswagen Meteor.  
O extrapesado que vem com

**+** tranquilidade  
de série.



Acesse nosso QR Code e confira  
todas as condições e ofertas da  
Nova Família VW Meteor.



Volkswagen Caminhões e Ônibus



Volkswagen Caminhões e Ônibus



@vwcaminhoes



Agora com  
**taxa especial e parcelas reduzidas.**

E mais: **Planos de Manutenção  
VolksTotal.**



5 opções de planos  
sob medida para  
sua operação.



Melhor rede  
de concessionárias  
do país.



Assistência  
24h/dia, onde seu  
caminhão estiver.

Visite uma concessionária e garanta o extrapesado que  
**Entrega+Valor** para o seu negócio.



Caminhões  
Ônibus



FROM THE TOP  
ENTREVISTAS SOBRE  
2024

10

Conversas com os presidentes da Anfavea, Sindipeças, Fenabrave, Anfir e Abraciclo, sobre o que indicam as projeções das entidades para o fechamento deste ano e as perspectivas para o próximo.

# PERSPECTIVAS 2024

TENDÊNCIAS	30
ANÁLISE	42
MACROECONOMIA	50
AMÉRICA LATINA	58
SISTEMISTAS	66
IMPORTAÇÕES	72
BMW	76
GM	78

HONDA	82
HPE AUTOS	84
HYUNDAI	86
JAGUAR LAND ROVER	90
NISSAN	94
RENAULT	96
STELLANTIS	100
TOYOTA	102

VOLKSWAGEN	106
DAF	110
IVECO	112
MERCEDES-BENZ	116
SCANIA	118
VWCO	120
VOLVO	122
CNH INDUSTRIAL + AGCO	124

INDÚSTRIA  
BYD NA BAHIA

128

Fabricante chinesa começa oficialmente a operar na fábrica que foi da Ford em Camaçari, onde irá produzir carros elétricos e híbridos.

EXECUTIVOS  
TROCA NA STELLANTIS

132

Antonio Filosa deixa o comando na América do Sul para ser CEO global da Jeep. Para seu lugar a empresa recontratou Emanuele Cappellano.

PRÊMIO  
RANDONCORP

134

Grupo fabricante de carretas e autopeças reconheceu o desempenho de fornecedores em inovação, competitividade e ESG.

6

## LENTEs

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

136

## GENTE & NEGÓCIOS

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

142

## FIM DE PAPO

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

64 SCHAEFFLER



70 FREIOS MASTER



92 VOCKAN



108 TE CONNECTIVITY



126 VOLKSWAGEN



# Anão gigante

Por Pedro Kutney, editor

**D**o ponto de vista global o setor automotivo brasileiro pode ser enquadrado na contraditória figuração de linguagem de um anão gigante. De um lado a produção nacional sofre de nanismo, parada em 2,2 milhões a 2,3 milhões de unidades há alguns anos, o que corresponde a menos de 3% dos 84 milhões de veículos que devem ser produzidos no mundo em 2023. Por outro lado há gigantismo no número de fabricantes, poucos países têm tantos instalados em seu território: são treze que produzem dezoito marcas de automóveis e comerciais leves, com vinte fábricas de veículos e oito de motores, além de sete de caminhões e seis de ônibus de sete montadoras focadas em veículos pesados.

O consumo do sexto maior mercado de veículos do mundo – por enquanto – e exportações que mal chegam a 20% do que é produzido representam um sapato muito apertado para um pé muito grande, representado por empresas que podem construir 4 milhões de veículos por ano e mal vendem a metade disto.

Mesmo assim há mais gente chegando para adicionar algo em torno de 300 mil unidades/ano à já 50% ociosa capacidade de produção nacional. Por falta de lugar melhor para ir, devido a barreiras tributárias e culturais impostas por países ricos, as chinesas GWM e BYD compraram unidades industriais no Brasil, respectivamente, da Mercedes-Benz e da Ford, que desistiram de suas operações industriais aqui. As duas prometem investir alguns bilhões de reais para produzir carros elétricos e híbridos, com toneladas de componentes importados das matrizes na China. É a chamada neoindustrialização que tarda a chegar ao parque nacional de fornecedores, este já chamado de gigante de pés de barro, que não para de pé com sua base quebradiça.

Esta edição anual de perspectivas de AutoData consolida informações nas páginas a seguir que demonstram continuada e demorada estagnação da indústria automotiva brasileira. Em resumo, está muito difícil voltar a crescer para acomodar todos os volumes e interesses dos numerosos fabricantes instalados aqui. Enquanto isso falta senso de urgência na proposição da nova política industrial brasileira, da qual muito se fala e pouco se pratica. É urgente salvar o pouco de indústria que resta no PIB, sob o risco de perpetuar o País como nação de segunda classe lastreada em commodities agrícolas e minerais, onde habita um desengonçado anão gigante industrial.



autodata.com.br



AutoDataEditora



autodata-editora



@autodataeditora

## AUTODATA

**Diretor de Redação** Leandro Alves **Conselho Editorial** Isidore Nahoum, Leandro Alves, Márcio Stéfani, Pedro Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Pedro Kutney, editor **Colaboraram nesta edição** André Barros, Caio Bednarski, Fernando Pedroso, Lúcia Camargo Nunes, Rúbia Evangelinellis, Soraia Abreu Pedrozo **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR e divulgação **Capa** Foto

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



## BRASIL ESTÁ INSERIDO NOS 50 MAIORES DO IGI

No finzinho de setembro a CNI, Confederação Nacional da Indústria, distribuiu nota informando que, depois de doze anos, o Brasil volta a integrar o ranking consolidado pela Organização Mundial de Propriedade Intelectual das cinquenta economias mais inovadoras do mundo. Ocupamos, agora, no IGI, Índice Global de Inovação, a quadragésima-nona posição e somos os primeiros da América Latina. No ano passado fomos classificados na posição 54 e tínhamos o Chile à nossa frente. É pouco para a décima maior economia do mundo e até a CNI concorda com isto. Os dez países mais bem situados no ranking são Suíça, Suécia, Estados Unidos, Reino Unido, Singapura, Finlândia, Holanda, Alemanha, Dinamarca e Coreia do Sul. A posição 49 do Brasil diante de outros países da América Latina é a seguinte: Chile, 52, México, 58, Uruguai, 63, Colômbia, 66, Argentina, 73, Costa Rica, 73, Peru, 74. E com relação aos países que integram os Brics: China, 12, Índia, 40, Rússia, 51, e África do Sul, 59.

## ELETROMOBILIDADE REQUER POLÍTICA PRÓPRIA

Sempre apoiei o álcool carburante desde que soube dele e de seus efeitos com relação aos gerados por gasolina e por óleo diesel, pela energia fóssil. Primeiro foi pelas mãos de nosso geneticista maior, Warwick Estevam Kerr, quando era diretor do INPA, Instituto Nacional de Pesquisas da Amazônia: ele morava em Manaus em meados dos anos 1970 quando eu trabalhava na Folha de S. Paulo e me mostrou, todo orgulhoso, um Opalão dotado de motor movido a álcool ancorado na garagem de sua casa, ali na beira da floresta. Depois, neste mundo de coincidências possíveis, dez anos depois, me animou a escrever sobre o álcool um contraparente de Kerr, igualmente presbiteriano, o físico misto de músico e de chefe de cozinha e de especialista em inteligência artificial Augusto Cezar Saldiva de Aguiar, que trabalhava na Scania e que foi um dos fundadores da AEA, Associação Brasileira de Engenharia Automotiva, e seu primeiro presidente. Kerr e Aguiar já nos deixaram sem verem, ao menos com clareza, o que viria depois do motor a combustão: veículos movidos a baterias elétricas. Quero acreditar que meus dois amigos teriam aplaudido a solução: vivos, estariam no centro de algum grupo de estudos.

## ELETROMOBILIDADE REQUER POLÍTICA PRÓPRIA 2

Mas, sabemos, o álcool carburante é a nossa jabuticaba da vez depois de ter sido enterrado três ou quatro vezes. É preciso, certamente, aproveitar esta sobrevida quase que inesperada que as encrências ambientais oferecem porque a eletrificação plena parece que será trabalho de pelo menos uma geração cá nesta Terra Brasilis repleta de distorções sociais e na qual um cidadão, antigamente conhecido como proletário, não tem mais condições de comprar carrinho de entrada nem pra trabalhar como autônomo. O País é rico, sua elite é milionária mas o cidadão médio passou à condição de Brasilino: vencimentos pífios, não existe financiamento decente, a distribuição de renda é vergonhosa. Mas, como disse Rogelio Golfarb, ex-presidente da Anfavea e vice-presidente da Ford para a América Latina, em evento recente, o Electric Days, não é exatamente disto que todo mundo fala hoje em dia no mundo todo: todo mundo só fala a respeito da eletromobilidade.



**Por Vicente Alessi, filho**

Sugestões, críticas, comentários, ofensas e assemelhados para esta coluna podem ser dirigidos para o e-mail [vi@autodata.com.br](mailto:vi@autodata.com.br)



### ELETROMOBILIDADE REQUER POLÍTICA PRÓPRIA 3

Ele recorda que a eletromobilidade ainda não dispõe de esqueleto e de estrutura jurídica e de planos de política para os seus processos, virtudes fundamentais até para que se aproveite as possibilidades de negócios que virão: sem que sejam previsíveis nada feito, Golfarb adianta. E a elaboração desta política é cada vez mais urgente porque os desafios são urgentíssimos para a matriz energética limpa e diversificada e de dinâmica própria. Ele adverte que este trabalho não diz respeito a simples GT ministerial: será gerado por árdua labuta interministerial tendo o Ministério da Indústria como coordenador. E indicou que são quatro os grandes princípios de uma política oficial para a eletromobilidade.



Divulgação/Caoa Chery

### ELETROMOBILIDADE REQUER POLÍTICA PRÓPRIA 4

E a eletromobilidade requer política própria para aqueles minerais considerados críticos pelo menos até o estágio de beneficiamento. E a eletromobilidade requer política diferenciada para veículos dotados de propulsão elétrica, seus motores e baterias. E a eletromobilidade requer geração descentralizada de energia limpa. E a eletromobilidade requer conectividade, exatamente aquilo que Golfarb considera o cérebro da eletromobilidade: ele conta que até 2025 o Brasil terá déficit de 500 mil profissionais de programação de softwares. "E por que precisamos de uma política para a eletromobilidade?", pergunta. É simples, ele conta: porque ela se confunde com política industrial na hora de induzir à inovação, porque ela também induziria a acordos com outros países, porque seria ação relevante e afirmativa de compromisso com a transição energética e... por causa dos investimentos que certamente aportarão.



# O FUTURO CHEGOU.

## CONHEÇA A NOVA GERAÇÃO DE VEÍCULOS ELÉTRICOS CHEVROLET.

Mais de 370 km de autonomia, 100% elétricos, zero emissão, exclusiva tecnologia OnStar, modo de condução one pedal e frenagem regenerativa. Tudo isso com a conveniência de poder carregar no conforto da sua casa.

**CONHEÇA O PRIMEIRO A CHEGAR. NOVO BOLT EUV.**

Acesse [chevrolet.com.br/eletrico/bolt-euv](http://chevrolet.com.br/eletrico/bolt-euv) e saiba mais.

## No trânsito, escolha a vida!



Autonomia estimada de 377 km no ciclo SAE J1634. Os serviços OnStar dependem da disponibilidade da rede celular compatível com a rede OnStar e da disponibilidade do sinal de GPS. Visite [www.chevrolet.com.br/onstar](http://www.chevrolet.com.br/onstar) para verificar a área de cobertura, limitações e os termos e condições de prestação dos serviços OnStar. Wi-Fi nativo do veículo. Plano de dados prestado pela operadora Claro S.A. Os veículos Chevrolet estão em conformidade com o Proconve - Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores. SAC: 0800 702 4200.





WWMacConn | CHEVROLET

**CHEVROLET**



# Melhor mas não muito

Associação dos fabricantes de veículos projeta crescimento com mercado ainda abaixo do potencial



Clique aqui para assistir à versão em videocast desta entrevista

**A Anfavea revisou suas projeções para este ano: o mercado de veículos leves deve crescer um pouco mais, 7,2%, para 2,1 milhões de vendas, e as de caminhões e ônibus seguem em forte queda de 11% sobre 2022. É mais um ano de baixo crescimento...**

O mercado brasileiro ainda está muito aquém de seu potencial. A revisão das vendas domésticas foi feita por causa da leve melhora nos emplacamentos de veículos leves. Este ano, até setembro, tivemos crescimento de 8,5% [com 1,6 milhão de emplacamentos de automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus], o que aponta para um avanço gradual também para 2024. No caso de pesados a situação é distinta, aguardamos o que acontecerá com os investimentos em infraestrutura e ritmo forte do agronegócio.

**Então a expectativa é que 2024 será um ano melhor?**

Tudo indica que será melhor. Este ano começamos no primeiro semestre de forma muito tímida e só agora temos crescimento um pouco maior. Em setembro registramos a maior média diária de emplacamentos [9,9 mil/dia, só abaixo de 10,7 mil de julho por causa do

programa de descontos do governo]. Desde julho passamos por período de bons resultados, mas [para ter certeza disso] ainda é necessário monitorar o que são realmente pedidos novos, pois ainda há vendas fechadas meses antes que só agora estão entrando nos emplacamentos. Seja como for acreditamos no crescimento, principalmente por causa da redução da taxa de juros e um ambiente mais favorável para o País.

**Em 2024 a indústria seguirá produzindo carros muito acima do poder de compra da média dos brasileiros?**

O custo do financiamento tirou o poder de compra: hoje, se for financiar um veículo, vai pagar 30% ao ano. Antes 70% das nossas vendas eram feitas a prazo e 30% à vista, e em dois anos e meio houve uma total inversão dessa proporção: 70% compram [carros] à vista e não é porque têm mais caixa: quem está comprando tem alta renda ou são pessoas jurídicas. Mudou o perfil do comprador. O que precisamos é trazer o consumidor de veículos de entrada novamente para o jogo com financiamentos acessíveis.

**A Anfavea também revisou para baixo a projeção de produção. Em janeiro a**







“Tudo indica que 2024 será melhor do que 2023. Acreditamos no crescimento principalmente por causa da redução da taxa de juros e de um ambiente mais favorável para o País.”

**previsão era de leve crescimento de 2,2% e agora este porcentual foi rebaixado em 0,1%, com 2 milhões 372 mil veículos. Para qual lado tende a ir o ritmo da indústria no ano que vem?**

Para este ano e 2024 o fornecimento de componentes não limita as vendas como aconteceu em 2022. O que mais influenciou a redução de produção em 2023 foi a queda acentuada das exportações. Um país como o Brasil precisa exportar mais se quiser ser um grande produtor.

**A Anfavea, que esperava por variação negativa de 3% nas vendas externas este ano, reprojeteu esta queda para 11,8%, para apenas 420 mil unidades. Como devem se comportar as exportações em 2024?**

Este ano observamos quedas expressivas nos mercados dos principais países de destino. Acreditamos que o cenário deve melhorar em 2024 com menos instabilidades nesses países. A Argentina se aproxima das eleições, o que sempre afeta o mercado, e a situação deve se estabilizar no ano que vem. O México acumula dezessete meses de

crescimento e deve seguir assim. Pelas quedas vistas no Chile e na Colômbia também se espera uma retomada. Portanto a tendência é de melhorar em 2024.

**Com quais projeções macroeconômicas a Anfavea trabalha no encerramento deste ano e para 2024?**

Com relação a 2023 esperamos crescimento do PIB de 3%, inflação sob controle de 4,5% a 5%, câmbio estável a R\$ 5 e taxa Selic de 11,75% [no fim do ano]. Para 2024 projetamos expansão do PIB de 1,5%, inflação em torno de 4%, câmbio continua em R\$ 5 e esperamos juros 8,5%, abaixo da estimativa de 9% do mercado.

**Os carros ficarão ainda mais caros com novas tecnologias?**

Os preços dos carros no Brasil receberam muitos impactos gerados pelas novas tecnologias. O processo de eletrificação também vai encarecer os produtos. Isto é natural. Mas o Brasil deverá ter uma transição mais suave porque temos o etanol, que já é uma realidade e deve suavizar a escalada de preços.

**A indústria automotiva brasileira leva vantagem na descarbonização?**

Uma grande vantagem. Biocombustíveis e minerais são riquezas que temos para encarar este momento. [Por causa dos veículos que rodam com etanol] o Brasil já tem hoje o que seria equivalente a 8 milhões de veículos elétricos em circulação. Temos uma solução pronta, um grande diferencial competitivo, seja com veículos elétricos ou eletrificados com etanol. ■







CONTINENTAL  
PARAFUSOS S.A.

HIGH-TECH<sup>+</sup>  
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](mailto: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](mailto:youhui@youhui.com.tw)





# Crédito e incentivo à inovação para reagir

Presidente do Sindipeças propõe caminho para evolução da cadeia de produção da indústria automotiva no País

## Quais os principais desafios da cadeia de suprimentos do setor para 2024?

O primeiro fator para impulsionar a cadeia é o aumento de produção e vendas de veículos. A retomada dos volumes em patamar próximo de 3 milhões de unidades anuais, como em 2019, é condição sine qua non para que o setor avance. Sabemos que o retorno a este nível não chegará em 2024 mas precisamos trabalhar para que isto aconteça no futuro próximo. Será mandatório que os juros bancários sejam reduzidos. O segundo desafio é estimular o desenvolvimento tecnológico, PD&I, e a digitalização dos fornecedores. Nesse sentido o Rota 2030 tem sido de grande valia para nossas pequenas e médias empresas de autopeças e esperamos que a iniciativa permaneça com o Mobilidade Verde e Inovação.

## Como o Sindipeças entende que será a oferta e concessão de crédito?

Considerando-se que os juros para compra de veículos vêm decrescendo desde

janeiro, o que deve se intensificar em 2024, por causa da contratada queda da Selic, acreditamos que as condições de crédito melhorarão. E a seletividade dos bancos deverá ser mais branda, pois a inadimplência deve declinar.

## Quais os principais pontos que precisam avançar na agenda macroeconômica?

Além da queda dos juros a aprovação da reforma tributária, aguardada até o fim deste ano. Também o projeto do marco de garantias, que objetiva facilitar a recuperação dos bens em casos de inadimplência pode contribuir para a queda dos spreads. E ainda a plena execução do Plano Safra e avanços do novo PAC [Plano de Aceleração do Crescimento], além de políticas públicas que eliminem entraves à competitividade e considerem o potencial da matriz energética limpa.

## Em meio ao processo de transição para a eletrificação como o Sindipeças enxerga que ficará a situação dos fornecedores, principalmente os de menor porte?







“Podemos ser um hub para motor flex e avançar em novas rotas tecnológicas, como hidrogênio verde a partir do etanol para alimentar motor elétrico com célula de combustível.”

O Sindipeças, como difusor de informações para sua base de associados, participa ativamente das discussões sobre este tema e almeja ser fonte de inspiração e estímulo para a transformação. Entendo que no Brasil o processo de eletrificação será mais lento, em virtude dos biocombustíveis e da tecnologia flex. Isto dará mais tempo para que os fornecedores se preparem. Cada empresa, porém, fará suas escolhas, conforme demanda e capacidade de investimento em inovação. De nossa parte mostramos os caminhos possíveis e oferecemos o programa Inova Sindipeças e os cursos do Instituto Sindipeças de Educação Corporativa.

**A indústria local tem condições de fornecer sistemas para as novas tecnologias de mobilidade, especialmente veículos elétricos? Ou seguirá sendo polo produtor do motor a combustão?**

As duas coisas. Essa revolução que se anuncia para o setor pode beneficiar e reposicionar a indústria automotiva brasileira mundialmente. Podemos atender, e bem, as duas diretrizes. Ou seja: podemos ser um hub para motores flex e avançar nas novas rotas tecnológicas,

como no hidrogênio verde a partir do etanol para alimentação de motores elétricos com células de combustível. Destaco que o Brasil é o único país que já superou o problema do transporte de hidrogênio, que poderá ser produzido no próprio posto, ao lado da bomba de etanol. Mas somos mais audaciosos e objetivamos produzi-lo no veículo, a partir de tanque abastecido com etanol. Outra oportunidade é desenvolver etanol a partir do agave, que pode levar à independência na produção a muitas regiões secas, passando a ser potenciais clientes da tecnologia flex

**Como ficam os investimentos em novos motores a combustão mais eficientes se as matrizes no Exterior estão voltando atenções e recursos aos elétricos?**

É justamente pelo desinteresse de Estados Unidos e Europa nos motores e veículos a combustão que surge a oportunidade para que o Brasil se torne centro produtor e exportador, principalmente para América Latina, África e Ásia. O Brasil tem potencial para atrair linhas de produção de motores a combustão e servir ao mercado internacional.

**Para estar mais bem preparadas para a transição as empresas de autopeças devem ampliar sua fatia de exportação?**

Com certeza. Nossa vocação para ser o principal player regional é inquestionável. Com a reforma tributária e ajustes nas relações de comércio temos tudo para assumir este protagonismo. Dados recentes mostram nossa liderança na América do Sul, temos importantes relações com o México e alcançamos os mercados dos Estados Unidos e do Canadá. ■



# Um futuro onde dirigir bem significa viver bem.

Trabalhamos lado a lado com nossos clientes, apoiando sua transição para a mobilidade elétrica, independentemente de precisarem de um sistema de elétrico completo ou de componentes específicos.

**borgwarner.com**



Escaneie aqui e  
acesse nossas  
soluções de  
baterias.



Sistema de baterias



**BORGWARNER**



# Atacar a base para aumentar a escala

Presidente da entidade que reúne distribuidores de veículos mantém otimismo para o mercado em 2024

**Qual é a expectativa da Fenabrave para o mercado brasileiro de automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus em 2023? E em 2024, é possível pensar em crescimento?**

Para 2023 elevamos, agora em outubro, as nossas projeções feitas no início deste ano, que indicavam empate com o ano passado. Passamos a acreditar em crescimento de 5,6% sobre 2022, para 2 milhões 222 mil automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus. Agora, pensando em 2024, a expectativa que tenho é positiva, sou otimista. Acredito que agora o mercado começará a reagir de forma constante e consistente, por isso 2024 deverá ser melhor do que 2023, e que seja o início de um novo crescimento sustentável para o setor.

**Na separação por segmentos como deverá ser o desempenho do mercado de veículos leves?**

Em automóveis e comerciais leves a nossa expectativa é de continuidade de crescimento, mas com foco no carro de entrada. E é onde podemos ganhar mais escala: trazer de volta a base da pirâmide [de consumo], fazer este consumidor voltar a comprar o veículo zero-quilômetro. Vamos renovando a frota com carros que poluem menos.

**E os comerciais pesados?**

No segmento de caminhões tivemos este ano o problema do Euro 6, da transição de tecnologia. Os produtos ficaram mais caros e, antevendo isto, tivemos antecipação de compras no ano passado. Basta notar que, este ano, a venda de implementos rodoviários cresceu enquanto a de caminhões caiu. Por quê? Porque no ano passado todo mundo trocou de caminhão, que estava mais barato, e este ano foram substituir o implemento. Para o ano que vem a expectativa é de retorno de crescimento de vendas de caminhões e manutenção dos volumes de implementos. Para os ônibus a expectativa é de renovação de frota, com troca por modelos mais limpos como os elétricos, a hidrogênio. E tem também o programa do governo Caminho da Escola, cujas entregas vão começar em 2024.

**E qual o cenário para motocicletas?**

O desempenho é bom nos últimos anos e o segmento deverá continuar assim por algum tempo. É um veículo que tem a degradação mais rápida, o que já dá







uma alavancada no volume. Temos aumento do delivery, das vendas pela internet, são modelos de negócios em que as entregas são feitas por motocicleta. Além disso muita gente vem adotando a moto como o segundo veículo da família. Então vejo um futuro muito promissor.

**O senhor acredita que há espaço no mercado brasileiro para o consumidor continuar pagando os atuais preços dos automóveis, cujo tíquete médio em 2023 está na casa dos R\$ 140 mil?**

Para termos mais escala será preciso baixar os preços dos veículos da base. O carro de R\$ 70 mil precisa passar a custar R\$ 60 mil, e assim por diante. Pelos nossos estudos ao fazer estas reduções de preço poderíamos acrescentar de 350 mil a 500 mil automóveis por ano no mercado, porque o consumidor deixaria de trocar o seu usado por um usado mais novo e voltaria a buscar o zero-quilômetro.

**Quais os principais pontos da agenda macroeconômica do Brasil que precisam avançar em 2024 para melhorar os resultados da indústria automotiva?**

Taxa de juros, aprovação de crédito, prazos de pagamentos mais extensos e aumento do poder aquisitivo da população. Todos esses itens trazem um cenário perfeito para aumentar o volume de automóveis. E tem um fator psicológico na aprovação da reforma tributária, que ajudaria a desencadear todo o resto.

**Como a Fenabrave entende que será a oferta e a concessão de crédito para financiar compras automotivas no varejo em 2024?**

“Para termos mais escala será preciso baixar os preços dos veículos da base. O carro de R\$ 70 mil precisa passar a custar R\$ 60 mil, e assim por diante.”

O crédito é dado a quem consegue pagar. Hoje para retomar o bem a financeira demora um, dois anos, e isso é perda paga por quem tem as contas em dia, porque entra no custo do financiamento. Se conseguirmos aprovar o projeto da retomada do bem mais rápida teremos mais liberação de crédito. Aí o banco, com a inadimplência menor, reduz a taxa de juros, estica o prazo e a parcela volta a caber no bolso do consumidor.

**Como está a interlocução do setor varejista com o governo? Quais os principais pleitos e desejos que a Fenabrave tem atualmente?**

A Fenabrave hoje tem total liberdade e acesso ao MDIC [Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços]. O governo nos tem ouvido, sabemos que nem sempre é possível fazer tudo o que gostaríamos, mas temos uma interlocução boa. A MP 1 175 mostrou que o projeto que apresentamos é viável, pode ser adotado no longo prazo e não aumenta os gastos do governo. E resolve o que estamos querendo resolver: trazer o consumidor de volta ao mercado de zero-quilômetro, reduzir a poluição com veículos novos e aumentar a escala da indústria. ■



Vote no **Grupo ABG** no  
Prêmio Autodata.

## Um portfólio de soluções para o mercado automotivo.

O Grupo ABG tem forte presença no mercado automotivo. Com um portfólio diversificado de marcas e produtos, possui unidades de negócios que desenvolvem soluções e produzem rodas automotivas leves e pesadas, peças estampadas e conjuntos soldados, estruturas de bancos automotivos, peças técnicas em alumínio injetado usinadas, componentes para powertrain, assim como fundição e usinagem de componentes em latão.

Visite o site e saiba mais: [www.abgbrasil.com](http://www.abgbrasil.com)

**Day by day we make it happen.**

VOTE NO  
PRÊMIO AUTODATA



NEO  
PWT

NEO  
RODAS

NEO  
PARTS

NEO  
STEEL

GRUPO  
**ABG**



# Crescimento nos pesados, estabilidade nos leves

**Demanda reaquecida para caminhões em 2024 poderá levar venda de carretas quebrar a barreira de 100 mil**

## **Como a Anfir avalia o cenário macroeconômico para este ano e, principalmente, para 2024?**

Temos analisado as projeções divulgadas pelas autoridades monetárias e pensamos que o PIB em 2023 pode crescer de 2,5% a 3%. Em 2024 poderá ser de 1,5%. A taxa de câmbio deverá encerrar o ano em R\$ 4,95 e poderá subir a R\$ 5 em 2024. Já a Selic, considerando o posicionamento recente do Copom do Banco Central, temos a perspectiva de que chegue a 11,75% ao fim de 2023. Em 2024 continuará o processo de redução da taxa básica, levando-a até o fim do ano para algo em torno de 10%. A inflação deve ser de 3,25% em 2023 e de 3% em 2024.

## **Quanto ao desempenho das associadas da entidade quais os cenários para 2023 e 2024?**

O segmento de reboques e semirreboques deverá ser responsável pelo crescimento da indústria de implementos rodoviários em 2023. O setor crescerá porque temos uma conjunção favorável de fatores que deverá dar suporte a este crescimento. O resultado do PIB no segundo trimestre do ano, que mostrou, segundo o IBGE, variação positiva de 0,9%, foi uma boa surpresa e revela que a economia está dando sinais de recuperação. Assim projetamos para 2023 produção total de 150 mil unidades, com vendas internas de 145 mil unidades, sendo 85 mil da linha pesada [carretas] e 60 mil da linha leve [carrocerias sobre chassis]. As exportações serão de aproximadamente 5,3 mil unidades. Ainda assim estamos longe de atingir nossa capacidade instalada, que é de 215 mil implementos/ano. Para o ano que vem estamos alinhando os números internamente, entretanto notamos que deve haver retomada mais forte do mercado de caminhões. Ainda é cedo para dizer mas, quem sabe, poderemos pela primeira vez ultrapassar a casa dos três dígitos na linha pesada [acima de 100 mil unidades], com a linha leve se mantendo estável. Mas só divulgaremos esses números após a última reunião da Anfir, em 8 de dezembro.

## **Quais os fatores que impulsionarão os negócios de implementos em 2024?**

2024 é ano de Fenatran, a maior feira de logística da América Latina. Tradicionalmente é um evento impulsionador de vendas para o nosso setor e por isto









“2024 é ano de Fenatran, maior feira de logística da América Latina, um evento impulsionador de vendas. Entendemos também que há um direcionamento de redução gradativa dos juros.”

podemos dizer que nossa expectativa é boa. Entendemos que também há um direcionamento na política econômica do governo de redução gradativa dos juros. Estas ações devem continuar em 2024, o que poderá beneficiar o acesso ao crédito e facilitar a aquisição de equipamentos. Outro aspecto importante é que o mercado de caminhões deve voltar muito forte após o primeiro ano de vendas dos veículos com motorização Euro 6. Todo este movimento alicerçará o crescimento, a produção e a comercialização dos implementos dos nossos associados e por isto acreditamos num 2024 muito positivo para o setor. Na esfera governamental os investimentos anunciados para o PAC, Programa de Aceleração do Crescimento, poderão representar mais um impulso aos negócios.

#### **Como a entidade entende que será a oferta e a concessão de crédito em 2024?**

Há um movimento bastante claro na direção da redução da taxa Selic, o que pode representar crédito um pouco mais acessível. Importante também acompanhar a redução da inadimplência, fator

fundamental para melhorar a oferta de crédito. Mas por si só a concessão de crédito não age sobre o mercado. Temos todas as outras variáveis já citadas, como PIB, agronegócio, infraestrutura, renovação de frota, PAC, redução de riscos de inadimplência e menor endividamento, tudo isso contribui para o setor. E, com estas variáveis sendo positivas, o crédito naturalmente acompanha. É importante que haja uma teia macroeconômica em direção ao crescimento criando condições para as empresas terem sustentação para buscar crédito.

#### **Quais os principais pontos da agenda macroeconômica do País que precisam avançar em 2024 para que a indústria automotiva em geral e o seu segmento em particular obtenham melhores resultados?**

É fundamental termos uma agenda positiva e clara que mostre um projeto de desenvolvimento para o Brasil. A indústria e demais setores da economia, como o agronegócio, tem respondido aos mais variados desafios que se apresentaram ao longo dos anos. Mas precisamos que o governo federal abrace algumas causas importantes para o crescimento sustentável do Brasil como a simplificação tributária, com redução da cumulatividade, ampliação do acesso à educação profissional e tecnológica de qualidade, atualização e ampliação da infraestrutura logística, reorganização da matriz energética para diminuir o custo da energia e o risco do desabastecimento, adoção da reforma administrativa para modernizar e agilizar a prestação de serviços do Estado. Esses são alguns pontos que, na minha opinião, merecem atenção. ■



# Descarbonização. Como você deseja?

+20.000 veículos comerciais com motores Dana TM4 na estrada.

+900 patentes pendentes e concedidas, relacionadas à eletrificação.

Time de engenharia no Brasil, para desenvolvimento, adaptação e integração.



**Soluções completas, seja qual for a fonte de força.**

Estamos prontos para apoiar você na jornada da descarbonização. Seja num sistema de e-Propulsão integrado ou numa atualização completa do veículo, temos experiência de integração de sistemas para atender a todas as suas necessidades de transmissão e propulsão, independentemente da fonte de energia. Podemos fornecer todos os elementos de um sistema eletrificado completo e totalmente integrado ou desenvolver com eficiência componentes e módulos para integração perfeita. Quer descarbonizar já? Fale com a gente.



e-Cradles, e-Motors, e-Axles, e-Transmissions, VCUs, e-HPS e muito mais.  
**Acesse e saiba mais.**





# Expansão sustentável em duas rodas

Indústria de motocicletas celebra crescimento conquistado em 2023 e espera por continuidade em 2024

## Qual a projeção da Abraciclo para a indústria de duas rodas em 2023 e 2024?

Para 2023 as projeções da Abraciclo são de produção total de 1 milhão 560 mil unidades, alta de 10,4% na comparação com o ano passado, vendas de 1 milhão 511 mil motocicletas, crescimento de 10,9% ante 2022, exportação de 49 mil unidades, retração de 11,5% com relação ao ano anterior. O segmento apresenta crescimento constante e consolidado, mas continuamos atentos aos cenários macroeconômicos nacional e internacional que podem afetar a indústria. Para 2024 ainda estamos trabalhando em uma projeção mais assertiva nos

próximos meses, contudo o setor mostra expansão sustentável e a tendência é que mantenha esse ritmo, ainda que fatores políticos e socioeconômicos possam nos afetar.

## Quais os principais desafios da indústria nacional em 2024?

Estamos enfrentando um cenário global recessivo e de incertezas políticas e econômicas. Internamente, por enquanto, os sinais são positivos, com a queda das taxas de juros e da inflação. Instabilidades políticas e econômicas na América do Sul, principalmente de mercados estratégicos para o Brasil como Argentina, Colômbia e Equador, também podem influenciar nas exportações.

## O senhor avalia que o crédito ficará menos restrito no ano que vem? O quanto isto ajuda o setor de duas rodas?

A redução da taxa de juros pode impactar positivamente o consumidor que deseja adquirir uma motocicleta zero-quilômetro. É importante destacar que as vendas financiadas têm diminuído sua participação nos últimos anos. Segundo dados da Anef, Associação Nacional das Empresas Financeiras das Montadoras, em 2019 44% das vendas eram realizadas por meio de financiamento, CDC. Esta modalidade representou 35% no primeiro semestre de 2023. Já o consórcio, responsável por 23% das vendas em 2019, hoje representa 35%.

## Quais serão as tendências do segmento de duas rodas em 2024: ESG, motos menos poluentes, avanço das motos elétricas?

A adoção de práticas ESG ganha cada







vez mais espaço na estratégia das fabricantes associadas. Estamos atentos e adotamos em nossa produção processos capazes de aliar altos níveis de qualidade, tecnologia e produtividade, respeitando o meio ambiente. Para nós, que produzimos na Zona Franca de Manaus, a sustentabilidade tem ainda mais relevância, devendo permear toda a cadeia produtiva. Sob o ponto de vista do produto, nossas fabricantes estão sempre realizando investimentos para a melhoria dos níveis de controle de emissão de gases. O Brasil é hoje referência internacional quando se fala em emissões veiculares. Com relação aos modelos elétricos, que respondem por 0,6% dos emplacamentos, acreditamos que eles complementarão de forma natural a oferta de produtos.

**Quais principais pontos da agenda macroeconômica do País precisam avançar em 2024 para que a indústria de duas rodas obtenha melhores resultados?**

Internamente o primeiro ponto é assegurar uma reforma tributária que mantenha a competitividade da Zona Franca de Manaus. Ela trará segurança jurídica, fundamental para a atração de novos investimentos, desenvolvimento socioeconômico regional e a preservação ambiental. Sob o ponto de vista econômico o consumidor brasileiro também precisa ter confiança e renda para consumir. Para isto entendemos ser necessário ter a inflação controlada, continuar a reduzir as taxas de juros e de desemprego, assegurando o aumento do poder de compra. Por fim nosso desafio também é fortalecer o comércio na América Latina. O Brasil é hoje o maior

“O segmento de motos apresenta expansão sustentável e a tendência é de que mantenha esse ritmo, mas estamos atentos aos fatores políticos e socioeconômicos que podem nos afetar.”

polo produtor de duas rodas fora do eixo asiático e apresenta grande potencial para atender às demandas do mercado latino-americano. Mas precisamos evoluir os acordos comerciais e adotar uma harmonização regulatória.

**Existe esperança de mais harmonia regulatória na América do Sul em 2024, para ganhar força nas exportações?**

Apenas o Brasil está na fase 5 do Promot. Colômbia e Argentina, que são dois dos principais mercados de exportação de nossos produtos, ainda comercializam motocicletas que atendem ao Promot M3. Já Paraguai e Uruguai ainda aceitam motocicletas que não atendem a nenhuma fase do programa de emissões. Infelizmente, neste cenário, no qual cada país tem sua própria regra, o produto brasileiro passa a ser menos competitivo porque apresenta maior nível tecnológico, não conseguindo competir com produtos importados da Ásia. É importante harmonizar as regras na região, como acontece na Europa. Este tema já foi levado ao conhecimento das autoridades brasileiras, para que seja debatido no âmbito do Mercosul. ■



# Soluções que te conectam com o futuro.



*Powering Business Worldwide*

Unindo o nosso DNA inovador ao desejo por um mundo descarbonizado, desenvolvemos tecnologias inteligentes de gerenciamento de energia, levando soluções eficazes e seguras para quem conta conosco todos os dias e nos ajuda a transformar o presente, rumo a um futuro sustentável.



Acesse o + EATON  
e saiba mais.





# As forças que movem o setor

Avanço da eletrificação, desafios para os híbridos flex, soberania dos SUVs e expectativas para o Promovi e a reforma tributária projetam um novo ano com mais otimismo do que turbulências

Por Lucia Camargo Nunes

**O** ano de 2023 tem sido desafiador para o setor automotivo. Tudo parecia que voltaria aos eixos após a crise de oferta causada pela falta de semicondutores. Mas após acertar o ritmo de produção veio a retração da demanda, esmagada por altas taxas de juros e por restrição de crédito, em combinação com a aceleração dos preços dos carros, que extrapolaram muito o poder de compra médio dos brasileiros.

Ao mesmo tempo as empresas do setor estão em compasso de espera para planejar o que fazer diante das novas diretrizes do Promovi, o Programa Mobilidade Verde e Inovação, novo nome da segunda fase do Rota 2030. A dúvida é como serão taxados os veículos eletrificados e também como e quando a reforma tributária em

finalização no Congresso afetará o segmento automotivo. Todas essas medidas terão repercussões no próximo ano e nos novos ciclos de investimentos.

## ELETRIFICAÇÃO A GALOPE

Uma coisa é certa: veículos eletrificados já dominam boa parte das novidades no Brasil: de sessenta lançamentos de automóveis e comerciais leves de janeiro até outubro, incluindo carros novos, reestilizações e novos motores ou transmissões, contando nacionais e importados, 31 deles têm sistemas de propulsão elétricos ou híbridos leves, convencionais ou plug-in. Se considerar apenas os 100% elétricos já foram doze lançados este ano. E a tendência é de ampliação desses números.



U2M Brand/Shutterstock

Não à toa os veículos eletrificados acumularam, até setembro, 57,5 mil unidades comercializadas no País, crescimento de 31,3% sobre a soma dos primeiros nove meses de 2022. Considerando só os EVs, 100% a bateria, eles representam 7,7 mil unidades vendidas no período, enquanto que em todo 2022 foram 8,4 mil.

Todos os especialistas consultados são uníssonos: em 2024 os eletrificados vêm com tudo, mesmo com o esperado aumento do imposto de importação.

"O crescimento dos eletrificados será constante. Neste momento são poucas as opções de eletrificados fabricados no Brasil: Toyota, Caoa Chery e Land Rover têm modelos montados aqui com propulsão mild hybrid [híbrido leve] ou full hybrid [híbrido fechado]", opina Cássio Pagliarini, diretor de estratégia da Bright Consulting. "O aumento do imposto de importação tem a função de proteger a produção brasileira destes veículos, mas deve ser aplicado de uma forma bastante gradativa para não impedir a comercialização e o crescimento."

Um estudo da Bright indica que, em 2030, os 100% elétricos chegarão a 10% do mercado brasileiro, enquanto hoje têm apenas 0,5%. A consultoria também projeta que, em nível global, os elétricos puros chegarão a quase 44% do total dos mercados mais evoluídos em seis anos.

Flávio Padovan, sócio fundador na Padovan Consulting e integrante do conselho consultivo da Bright Consulting, observa

que os elétricos têm suas restrições no Brasil, principalmente com a infraestrutura de recarga, enquanto os híbridos não encontram essa barreira e custam menos: "Hoje os híbridos representam 3,5% do mercado, mas avançarão rapidamente e chegarão a mais de 30% em 2027 no Brasil".

Francisco Mendes, diretor da consultoria que leva seu nome, diz que a pressão das fabricantes para barrar a entrada das chinesas é grande e não só no Brasil: "Creio que as marcas que já têm ou anunciaram fábrica no País devem ser preservadas".

Embora no Brasil o crescimento deva ser muito mais gradual do que ocorre nos países desenvolvidos o País conta com vantagens competitivas, como cita Francisco Alberto Tripodi Neto, sócio-diretor da Pieracciani: "Temos matriz de geração de energia elétrica muito sustentável, composta por hidroelétricas, extensão forte de geração eólica e solar, o que resultaria em emissões de carbono da fonte de energia até a roda do VE praticamente nulas".

Mas ele pondera que "a infraestrutura de carregamento das baterias, que cresce principalmente nas maiores cidades, tem alcance menor ao longo de rodovias e cidades, o que é um fator limitante, pelo menos no curto e médio prazo".

### CENÁRIO DE ACORDO COM TAXAÇÃO

Milad Kalume Neto, diretor de desenvolvimento de negócios da Jato Dynamics do Brasil, não acredita que todos



Divulgação/ BYD



os importados serão taxados de forma igual em 35% e por isto trabalha com três cenários. Num primeiro, caso sigam sem alteração, os eletrificados teriam aumento representativo de participação de mercado ano a ano, saindo dos atuais 4,9% para os 10% até o fim de 2026.

Numa situação de taxaçaõ moderada os eletrificados teriam aumento ano a ano com maior representatividade dos veiculos nacionais e participação de 10% em aproximadamente quatro anos, até 2028.

Por fim, com tarifa de importação de 35% para todos, Milad indica que os eletrificados teriam crescimento dependente do desenvolvimento dos veiculos com produção nacional e os importados estariam bem limitados e chegariam a 10% do mercado por volta de 2030.

Denys Cabral, head de inovação da Becomex, acredita que as vendas de eletrificados dependem das ações do governo: "Caso seja um aumento gradual do imposto de importação, e não uma mudança abrupta para 35%, acredito que o impacto não será tão relevante. Com a entrada de novos modelos eletrificados fabricados no Brasil nos próximos anos a tendência seria de termos uma recuperação das vendas".

### MAIS HÍBRIDOS FLEX NO FORNO

Stellantis, Volkswagen e Renault já anunciaram que em breve se juntarão à Toyota e terão seus modelos híbridos com motores a combustão flex, bicombustível etanol-gasolina. Tripodi aponta que "provavelmente teremos lançamentos de veículos híbridos flex já em 2024. Todas as montadoras presentes aqui possuem esta tecnologia e estão atentas ao rápido crescimento dos híbridos, como o Toyota Corolla sedã e SUV".

Em um País com vasta experiência em produzir, distribuir e usar biocombustíveis a tecnologia híbrida flex é uma alternativa muito viável para o mercado, até porque não está condicionada à infraestrutura de recarga das baterias. O híbrido flex, para Tripodi, tende a ser um dos caminhos viáveis para desenvolvimentos futuros e poderia se tornar carbono neutro com o uso exclusivo de etanol como combustível.

"Os investimentos têm relação direta com escala", pontua Padovan. "Enquanto o Brasil anda de lado com um mercado de 2 milhões de unidades a China soma 25 milhões, os Estados Unidos vendem 14 milhões e a União Europeia chega a 13 milhões. No mundo são 80 milhões



Divulgação/Stellantis

# Apoie a inovação e segurança em cada viagem

## Vote na Marcopolo no Prêmio AutoData!

Os ônibus Marcopolo são sinônimo de tecnologia, conforto e robustez. Há mais de 70 anos, trazemos o futuro da mobilidade para o presente.



Leia o  
QR Code  
e vote!



# *Marcopolo*



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

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

[@onibusmarcopolo](#)





Divulgação/Petrobras

ao ano. O mercado brasileiro chegou a 3,8 milhões veículos e com um número muito menor de marcas do que temos hoje. Com 2 milhões de carros, os investimentos ficam muito comprometidos. E nada indica que as coisas melhorarão no curto prazo. Este é o maior problema do Brasil hoje."

A transição do híbrido flex não é tarefa fácil, avalia Mendes. Para ele as necessidades de adaptação tecnológica das fábricas e o estabelecimento da cadeia de suprimentos retarda o processo: "Os investimentos nesta área estão concentrados nos maiores mercados, China, Europa e Estados Unidos. O Brasil perdeu relevância no cenário automotivo internacional. Ainda assim as iniciativas neste sentido devem começar ainda em 2024".

### EVOLUÇÃO DO ETANOL

Para Cássio Pagliarini o Brasil tem a sorte de possuir os biocombustíveis, em especial o etanol, que permite uma regeneração do gás carbônico gerado na combustão:

"São veículos menos caros do que os totalmente elétricos e com mais autonomia. É voz corrente que os mild hybrid flex e híbridos flex terão grande impulso

com lançamentos previstos por Stellantis, Volkswagen e Renault. Algumas delas até fizeram apresentações de rotas tecnológicas em desenvolvimento".

Na mesma linha Padovan propõe a adoção de regras claras para o etanol porque a palavra de ordem, hoje, é descarbonização das emissões dos veículos: "As tecnologias já estão aí e para a frente teremos a evolução dos híbridos e depois a célula de combustível. Os veículos flex com o etanol são a melhor solução que o Brasil tem na direção da descarbonização. A saída é desenhar uma política de incentivo ao etanol para as indústrias investirem em tecnologia de híbridos com biocombustível. É uma coisa inteligente de se fazer em vez de investir em elétricos, porque o Brasil demorará para montar a infraestrutura adequada e a população para ter poder aquisitivo para adquirir esses veículos".

Para Tripodi Neto, da Pieracciani, todas as tecnologias estão sendo consideradas para desenvolvimento em caminhos paralelos: "A única certeza é que os motores movidos a gasolina e diesel estão já com os dias contados". Será uma busca intensa de soluções e prazos factíveis na grande maioria dos países.



Imagens meramente ilustrativas.

# Uma marca construída por conquistas.



**Assim descrevemos 2023: um ano de desafios e do  
incrível lançamento da nossa família NB1 Busscar.**

Estamos honrados com a indicação de um dos melhores cases na categoria “Lançamento de Ônibus” e agradecemos aos profissionais de imprensa que nos reconheceram.

Agora, para coroar este ano e nossa estrela brilhar ainda mais, contamos com nossos clientes, parceiros e fãs a votarem no QR Code ao lado, selecionando a Busscar na categoria Lançamento de Ônibus.

Vote aqui



*Movimento que transporta sonhos*



Busscar Brasil  
[busscar.com.br/nb1](http://busscar.com.br/nb1)





Reprodução internet

### AVANÇO DO 5G

As novas tecnologias também extrapolam os tradicionais componentes de um carro. Kalume Neto, da Jato, sublinha que a conectividade também avança rápido: "Com a evolução do 5G no Brasil veremos uma grande área de evolução tecnológica e a aplicação mais prática do IoT [internet das coisas] que colaborará com o desenvolvimento de veículos autônomos, a manutenção remota em veículos comuns, facilitando o mapeamento das falhas, e com a comunicação de parceiros estratégicos para a entrega logística das peças necessárias para o eventual reparo, que será agendado automaticamente".

O 5G também atuará nas rodovias inteligentes, onde haverá informações de forma instantânea de um acidente ou de algum problema na pista, e até a conexão da seguradora com o veículo que analisará o perfil de condução do motorista para oferecer bônus por comportamentos mais seguros, dentre tantas outras aplicações.

### REINADO DOS SUVs

O crescimento das vendas de SUVs e picapes no mercado brasileiro continuará a evoluir na opinião dos especialistas. Cássio

Pagliarini avalia que "são veículos mais caros do que os hatchbacks de entrada mas que conseguem absorver melhor o custo incremental das novas tecnologias e das novas exigências legais de segurança e atendem plenamente o desejo dos clientes".

Os SUVs estão em alta no mundo mas no Brasil essa evolução é mais intensa. Padovan cita estudos em que os utilitários esportivos representam hoje 40% do mercado nacional e chegarão a 50% em 2030. Os hatches cairão dos atuais 24% para 19% a 20%. E os sedãs continuarão na casa de 12% a 13%.

Francisco Mendes acredita que os hatchbacks pequenos continuam com grande participação puxados pelas vendas para frotas, mas no varejo os SUVs dominarão: "Nas picapes a maior novidade deve ser a GWM Poer com versão híbrida".

Tripodi Neto aposta na demanda de SUVs e picapes em crescimento mas a busca por maior eficiência energética levará a mudanças em design nas novas gerações: "Haverá a redução de massa e melhor aerodinâmica, o que seria, de certo modo, incompatível com os veículos



# ELÉTRICOS CAIO

**Design** arrojado, **tecnologia** avançada e **sustentabilidade** se unem para levar você a um novo nível de mobilidade urbana

MARK CAIO | OUT 23



Respeite as  
sinalizações de trânsito.



Consulte o representante  
de sua região para saber  
mais sobre os modelos.



SIGA A CAIO EM NOSSAS REDES SOCIAIS



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



@caioinduscaroficial



company/caioinduscaroficial



@caioinduscaroficial



de grandes dimensões, mais altos, mais pesados e com grandes rodas e pneus”.

### O QUE ESPERAR DO PROMОВИ

Às vésperas do anúncio do Promovi, Programa Mobilidade Verde e Inovação, sucessor do Rota 2030, as expectativas são positivas. O programa terá vigência a partir de janeiro de 2024 e se estenderá até dezembro de 2028.

É certo que o Promovi terá regramentos de incentivo e punição para elevar a reciclabilidade e descarbonização, estímulos à utilização de tecnologias para reduzir emissões, os quais envolverão principalmente a evolução da eletrificação nos veículos produzidos no País.

Para Ricardo Roa, sócio líder do setor automotivo da KPMG no Brasil, “podemos esperar regramentos de mercado, benefícios para dispêndios em pesquisa e desenvolvimento, medidas para produção e difusão no mercado de tecnologias de propulsão de baixo carbono, programas prioritários para fortalecimento da cadeia de fornecedores, tributação verde e mecanismo de suspensão de tributos federais ao longo da cadeia com recolhimento concentrado no último elo produtivo”.

Roa ainda cita que o programa pretende melhorar a eficiência energética do

tanque à roda e do poço à roda e ampliar a inserção global da indústria automotiva brasileira por meio da exportação de veículos e de autopeças.

O principal impacto para o setor será acelerar fortemente a transição dos veículos eletrificados: “Cada empresa que aderir ao programa passará a traçar sua estratégia de eletrificação, seja para o híbrido ou para o elétrico, mas é certo de que terá de avançar nestas tecnologias para se manter competitivo no mercado local e até mesmo global, possivelmente aumentando exportação na América Latina”, afirma o consultor da KPMG. “Poderemos obter importantes benefícios atrelados à redução de alíquota de imposto de importação, IPI e até mesmo de PIS/Cofins para veículos que atenderem a critérios específicos. Além de incentivos de crédito financeiro atrelado aos investimentos em P&D”.

Paulo Cardamone, CEO da Bright Consulting, destaca que além das novas metas de eficiência energética e instalação de novos itens de segurança o Promovi traz mudanças de medição do ciclo do carbono: “Também se discute a redução do imposto na cadeia, a cobrança seria no fim, o que diminuiria a burocracia e melhoraria o fluxo de caixa das empresas. O P&D focará naquilo que são competên-



Divulgação/Jeep

cias do Brasil, como a hibridização com biocombustíveis limpos. Mas as metas não estão definidas. Certamente teremos mais avanços do que problemas”.

A mobilidade inclusa na sigla do Promovi não ficará restrita só a carros. De acordo com Frederico Von Ah, diretor de inovação da PwC Brasil, o programa incluirá outros modais, como o carro voador: “Haverá incentivos para empresas de software, de sistemas de carregamento para elétricos e para empresas que usam elétricos para outros modais”.

O Promovi também deve superar erros na redação do Rota 2030, melhorando a estrutura da legislação, de forma que mais empresas poderão aderir. Von Ah também antecipa que a medição de carbono será ampliada do poço à roda e do berço ao túmulo, mudando a metodologia da análise de eficiência energética dos veículos com uma nova fórmula, com a qual será possível avaliar o consumo de carbono e a reciclabilidade do veículo.

### REFORMA TRIBUTÁRIA

Junto com as mudanças do Promovi o setor automotivo tem forte expectativa para uma simplificação no sistema tributário brasileiro, recorda Ricardo Roa, da KPMG: “Na prática ICMS, ISS, IPI, PIS e Cofins serão extintos para a criação de um novo Imposto Sobre Valor Agregado, o IVA Dual. O IVA federal substituirá IPI, PIS e Cofins, e passará a se chamar CBS, Contribuição Sobre Bens e Serviços. Já o IVA dos estados e municípios passará a ser o IBS, Imposto sobre Bens e Serviços, entrando no lugar do ICMS e do ISS”.

Seria o fim do deletério efeito cascata de impostos no Brasil, pois a reforma acabaria com o acúmulo de tributos ao longo do processo produtivo, o que pode resultar até em leve baixa de preços. É esperado também que a simplificação reduza o custo de burocracia das empresas. Mas isto ainda demorará para acontecer na prática, pontua Roa: “Atualmente se considera que a reforma passaria a valer a partir de 2026, com um período de transição de pelo menos sete anos até 2032”.



Reprodução internet

A complexidade de tributação no setor automotivo é grande, aponta a sócia de tributos da PwC Brasil, Paula Romano. A possibilidade de ter uma alíquota única seria benéfica para as montadoras e para toda a cadeia produtiva: “A equalização da tributação de bens e serviços, por sua vez, favorecerá quem produz e aumentará a competitividade, atraindo investimentos estrangeiros”.

Mas há o outro lado da moeda: “Se um dos objetivos da reforma tributária é combater a guerra fiscal como é que os estados atrairão as montadoras? Com uma tributação neutra a empresa terá de se justificar do ponto de vista econômico, não mais com base em benefício fiscal, mas com base em seu business case”. Do lado do consumo, ao adquirir um veículo, ficará mais clara a carga fiscal final do produto.

Mas Paula Romano cita um pormenor: na lista de exceções não há nenhuma menção ao setor automotivo: “Se o Promovi conseguir alcançar seus propósitos não vejo que seja fundamental que o setor automotivo esteja na lista de exceções. Perde de um lado e ganha de outro, incluindo ganhos intangíveis, como os da simplificação e neutralidade, porque todo esse custo que está embutido desaparecerá”.



NOSSOS NOVOS  
CAMINHOS FORAM  
**RECONHECIDOS**  
**POR VOCÊ.**



A **IVECO** segue inovando e criando novos caminhos para o mercado de transporte. Com cada vez mais eficiência e tecnologia, desenvolvemos as melhores soluções para o seu negócio com veículos leves, médios e pesados, com destaque para o nosso último lançamento: **IVECO S-Way**, o melhor pesado da nossa história. Contamos com você para vencermos mais esse prêmio!



CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE  
0800 702 3443  
(31) 2107 2355



dp®

No trânsito, a vida vem primeiro.

## VOTE NA IVECO NAS CATEGORIAS:



Montadora de Veículos  
Comerciais – IVECO



Lançamento de Caminhão  
S-Way



ESCANEIE O CÓDIGO  
PARA VOTAR!

A votação acontece entre  
os dias 15/09 e 31/10.

**IVECO**  
Criando novos caminhos





Alf Ribeiro/shutterstock

## Renda baixa e preços altos empacam o mercado em 2023 e 2024 deve ser mais um ano de baixo crescimento

Por Pedro Kutney

**P**or qualquer ângulo que se olhe para 2024 todos os indicativos apontam que será um ano melhor do que foi 2023 para o setor automotivo, mas não muito. Continua difícil voltar a crescer como antes da pandemia. Assim como vem acontecendo desde 2020, este ano novamente andou-se de lado, com baixo crescimento, insuficiente para voltar aos níveis de pré-covid – que já não eram os melhores. Ao que parece o pequeno avanço esperado para o ano que vem não colocará o País de volta aos saudosos volumes acima de 3 milhões de veículos/ano.

Esta visão resumida é compartilhada por mais de quatro dezenas de executivos, dirigentes de entidades e consultores ouvidos nesta edição especial, Perspectivas,

de **AutoData**, que tenta enxergar os rumos do próximo ano. Na média dos poucos que arriscam revelar suas projeções para 2024 a maioria aponta para novo crescimento baixo do mercado, na casa de 5%, pouco mais de 2,3 milhões de unidades vendidas, incluindo automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus, isto se a previsão de 2,2 milhões deste ano for confirmada.

"O mercado brasileiro ainda está muito aquém de seu potencial", resume Márcio de Lima Leite, presidente da Anfavea, a associação que reúne os fabricantes de veículos instalados no País. Mas desta vez o motivo do mau desempenho mudou: se em 2022 faltaram componentes eletrônicos e não foi possível produzir todos os carros que o mercado estava disposto a comprar

## Projeções dos fabricantes de veículos - Anfavea

Em mil unidades (variação % sobre 2022)

2023	Leves + Pesados	Automóveis + Comerciais Leves	Caminhões + Ônibus
<b>Vendas Domésticas</b>	2.230 ▲ (+6%)	2.102 ▲ (+7,2%)	128 ▼ (-11,1%)
<b>Exportação</b>	420 ▼ (-12,7%)	397 ▼ (-11,8%)	23 ▼ (-24,8%)
<b>Produção</b>	2.372 ▲ (+0,1%)	2.245 ▲ (+3,2%)	127 ▼ (-34,2%)

Fonte: Anfavea

em 2023 o que falta é renda e crédito para comprar produtos muito caros para a maioria da população.

### RENDA E CRÉDITO

Foi um ano no qual os consumidores não puderam contar com financiamento para amortecer preços altos em suaves prestações como no passado – a combinação de juros altos e inadimplência recorde reduziu muito a aprovação de crédito. Comprova esta situação a distorcida proporção de vendas à vista, que representam de 60% a 70% dos negócios fechados atualmente, enquanto que, antes da pandemia, estes percentuais eram exatamente o das compras financiadas.

Para Lima Leite este é o principal limitador do mercado: "O custo do financiamento tirou o poder de compra. Hoje se for financiar um veículo vai pagar 30% ao ano. Antes 70% das nossas vendas eram feitas a

prazo e 30% à vista e em dois anos e meio houve uma total inversão dessa proporção. Por isto quem está comprando tem alta renda ou é pessoa jurídica. Mudou o perfil do comprador. O que precisamos é trazer o consumidor de veículos de entrada novamente para o jogo com financiamentos acessíveis".

Apesar dos cortes na taxa básica Selic, iniciados pelo Banco Central neste último semestre do ano, o efeito destas reduções ainda demora a chegar aos financiamentos, que devem seguir com juros elevados em 2024, mesmo que pouco menores do que o nível atual. Também não se resolve de imediato o problema da inadimplência passada, que segue comprometendo a renda futura e a aprovação de crédito.

Embora a oferta de empregos esteja subindo no País os salários estão achatados. Portanto a falta de renda e crédito segue sendo um fator limitador das vendas.

## Resumo das projeções para 2024

Veículos Leves	BMW	Bright	GM	Hyundai	Jato	Renault	Toyota
<b>Vendas (milhões)</b>	2,2	2,2	2,2	2,1	2,2	2,2	x
<b>Produção (milhões)</b>	2,3	2,35	2,2	2,3	x	x	2,35
<b>Exportação (mil)</b>	400	460	400	430	x	x	440



### AVANÇO MODESTO

As projeções de vendas para 2024 poderiam até indicar porcentual de crescimento maior do que a média de 5% se em 2023 o setor não tivesse sido socorrido pelo governo. O que salvou o ano de um resultado negativo foi a concessão, de junho a agosto, de R\$ 800 milhões em créditos tributários às montadoras para patrocinar descontos de R\$ 2 mil a R\$ 8 mil em carros de até R\$ 120 mil.

Pelas contas da Anfavea e da Fena-brave, que representa os concessionários, graças ao programa de descontos foram adicionados de 60 mil a 100 mil veículos leves às projeções de vendas deste ano, que foram revisadas para 2,1 milhões, 7% acima de 2022. Este era exatamente o número que a consultoria Jato Dynamics projetava para 2023 no início deste ano, como recorda Milad Kalume Neto, seu diretor de desenvolvimento de negócios: "Fizemos uma pequena revisão para cima durante o início dos descontos mas logo retornamos à nossa previsão feita em janeiro".

Em outras palavras se não fossem as reduções de preços o ano provavelmente terminaria com o mesmo resultado de 2022 ou até em pequena queda. Isto porque os descontos, tanto os garantidos pelo governo como os adicionais concedidos pela maioria dos fabricantes, resgataram alguns consumidores que estavam fora do mercado, que por um valor menor conseguiram aprovar financiamentos.

Para 2024 nenhuma ajuda do tipo é esperada e a Jato projeta crescimento de 5% nos emplacamentos de carros e comerciais leves, somando 2,2 milhões de unidades. Segundo Kalume Neto a previsão está lastreada na melhora dos indicadores macroeconômicos do Brasil, com diminuição das taxas de juros e aumento das concessões de crédito – também estimulado pela aprovação do Marco das Garantias que facilita a retomada de bens pelo agente financeiro em caso de inadimplência.

Outro fator importante observado pelo consultor é a tendência de manutenção dos preços, que devem acompanhar o ritmo baixo da inflação e não mais ficar acima dela, como aconteceu nos últimos três anos.

Mas Kalume Neto pondera: "Nunca é demais dizer que estamos no Brasil e algumas projeções podem mudar, inclusive por causa da provável aprovação do Programa Mobilidade Verde e Inovação".

Após o programa de descontos a Bright Consulting elevou em 65 mil unidades sua projeção de vendas deste ano, para 2 milhões 115 mil veículos leves, conforme justifica o diretor de estratégia da consultoria, Cássio Pagliarini: "Os incentivos da MP 1175 permitiram um avanço significativo a partir do fim de junho. A ampliação das vendas diretas, principalmente para as locadoras, também contribuiu de forma decisiva".

### RECUPERAÇÃO LENTA

Embora todos enxerguem um horizonte melhor ninguém aposta em recuperação acelerada e ainda deve demorar alguns anos para o mercado voltar ao patamar pré-pandemia. Para 2024 Pagliarini aponta a continuação do ritmo de avanço modesto: "Nossas projeções indicam 2 milhões 231 mil automóveis e comerciais leves, crescimento de 5,5% sobre este ano, prosseguindo com a recuperação do mercado, porém ainda abaixo do volume alcançado em 2019, antes da pandemia, com 2,6 milhões, nível que só deverá se repetir em 2026 ou 2027".



Greentellect Studio/Shutterstock



## Vote Marelli.

A Marelli fornece soluções inovadoras para o mercado automotivo brasileiro há mais de 45 anos. Nosso compromisso e dedicação ao avanço da indústria é permanente.

Nossa última conquista? A inauguração de uma nova unidade de produção em Hortolândia. Com ela, as mais avançadas tecnologias para uma experiência única no interior do veículo estão ao alcance de todos os clientes.

Estamos concorrendo ao **Prêmio Autodata 2023 na categoria Sistemista** e precisamos do seu apoio! Vote na empresa comprometida com o futuro da mobilidade, aqui mesmo, no Brasil.

## Vote Marelli.

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



MARELLI.COM





José Maurício Andreta Jr., presidente da Fenabreve, avalia que as vendas de veículos leves estão em recuperação continuada, ainda que em baixa velocidade: "A partir de agora o mercado começará a reagir de forma constante e consistente, por isso acredito que 2024 seja o início de um novo ciclo de crescimento sustentável".

Para ele a fórmula para voltar a acelerar o crescimento passa necessariamente pela recuperação da base da pirâmide de consumo: "Nossa expectativa é de crescimento com foco no carro de entrada. É onde podemos ganhar mais escala, trazendo de volta este consumidor para o veículo zero-quilômetro. Para isto será preciso baixar os preços: o carro de R\$ 70 mil precisa passar a R\$ 60 mil, e assim por diante. Pelos nossos estudos ao fazer este movimento poderíamos acrescentar de 350 mil a 500 mil automóveis por ano no mercado".

### CAMINHÕES E ÔNIBUS

Veículos pesados passam por sofrimento adicional este ano: além dos juros altos demais, os preços subiram de 15% a 30% com a adoção obrigatória dos motores Euro 6, para atender à fase 8 do programa de controle de emissões, o Proconve P8, em vigor desde o início deste ano. Com isto houve uma corrida às compras de modelos Euro 5, mais baratos, no fim de 2022 e início de 2023. Apenas 35% dos caminhões e 24% dos ônibus vendidos de janeiro a agosto no País foram modelos Euro 6 produzidos

este ano, os demais são Euro 5 fabricados até dezembro de 2022.

O resultado dessa combinação é a queda acentuada nas vendas de caminhões este ano, na casa de 25%, para cerca de 96 mil unidades, segundo projeta a Fenabreve. Após tamanha retração será mais fácil apurar percentuais altos de crescimento no ano que vem. Embora ninguém tenha se arriscado a fazer uma previsão assertiva para o segmento em 2024 a expectativa geral é de que os emplacamentos de caminhões voltem a ficar acima das 100 mil unidades, com continuação da alta demanda de transportes do agronegócio, podendo chegar a 110 mil com os estímulos trazidos pelas obras de infraestrutura do novo PAC, Programa de Aceleração do Crescimento anunciado este ano pelo governo.

No caso dos ônibus a recuperação vem sendo mais rápida, mas porque a queda foi a mais profunda no período de pandemia. Com isto, mesmo com os modelos Euro 6 mais caros, as vendas estão projetadas pela Fenabreve para crescer 19% sobre 2022, alcançando 26 mil unidades. A previsão é de que este número pode passar dos 30 mil em 2024, com a renovação de frotas – que ficou praticamente paralisada nos últimos anos – e novas licitações do Programa Caminho da Escola, que sozinho prevê a compra de 16,3 mil ônibus escolares para municípios de todo o País.

### PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO

Como as exportações este ano estão em queda e respondem por menos de 20% de tudo que as fábricas produzem no País, a produção nacional de veículos é altamente dependente do desempenho do mercado doméstico. Com retração das vendas externas e avanço pífio das internas o ritmo das linhas de montagem também segue andando de lado.

"Se quiser ser um grande produtor de veículos o País também precisa ser um grande exportador", assinala Márcio de Lima Leite, presidente da Anfavea. Mas este ano não foi assim, segundo ele por causa de retração acentuada dos principais mercados compradores, a começar pelo maior deles,

## Macroeconomia em 2024

Entidade/Empresa	PIB (%)	Selic (juro % aa)	Inflação (IPCA %)	Dólar (R\$)
<b>Anfavea</b>	1,5	8,5	4	5,00
<b>Anfir</b>	1,5	10	3	5,00
<b>BMW</b>	1,5	9	3,9	5,02
<b>Fenabreve</b>	2	10	4	4,70
<b>HPE Auto</b>	1,5	9	3,9	5,02
<b>Iveco</b>	1,5	9	3,8	5,00
<b>Mercedes-Benz</b>	1	10	4,1	5,14
<b>Renault</b>	1,5	9	3,9	5,00 a 5,10
<b>Scania</b>	1,5	9	3,9	5,00
<b>Sindipeças</b>	2 a 2,5	8,5 a 9	4,8 a 5,2	5,00 a 5,05
<b>Volkswagen</b>	2	10,85	4	5,25
<b>VWCO</b>	2	9	3,8	5,25

Fonte: Empresas

a Argentina, onde as vendas até cresceram mas não para carros brasileiros, que passaram a ser sobretaxados junto com outros produtos importados. Com isto os argentinos, que já compraram mais de 50% das exportações brasileiras de veículos, reduziram participação para cerca de 30%.

Outros mercados importantes para o Brasil também caíram, caso de Colômbia e Chile, países onde as vendas recuam mais de 30% este ano. Apenas o México segue crescendo e por isto aumentou sua participação nas exportações para mais de 30%.

Considerando as movimentações no mercado interno e externo a Anfavea revisou para baixo suas projeções, estimando queda de 12,7% sobre 2022 nas exportações, para 420 mil unidades, e produção

estável em 2 milhões 372 mil – antes, no início de 2023, a expectativa era de leve crescimento de 2,2%. Já o Sindipeças, que reúne os fornecedores, projeta queda de 2,3% na produção de veículos este ano, para 2 milhões 317 mil, e em 2024 estima crescimento de 6,6%, para 2 milhões 470 mil.

Para 2024 a Anfavea ainda não revela projeções, mas prevê recuperação moderada dos mercados externos. Se isto de fato acontecer as exportações podem voltar a superar 480 mil unidades. Isto somado a mercado interno em torno de 2,3 milhões de veículos poderá impulsionar a produção brasileira para mais de 2,5 milhões, com pouco mais de 5% de crescimento. Se ainda não dá para andar mais rápido que seja devagar, mas para o alto. ■



---

# NISSAN FRONTIER 2024

---



A única picape com

**6 ANOS**   
DE GARANTIA

Imagens ilustrativas. A versão PRO-4X exibida está equipada com o Santantônio, acessório original Nissan opcional e comercializado separadamente pelas Concessionárias Nissan, sujeito a disponibilidade de estoque. Consulte uma concessionária Nissan para mais informações. Garantia de seis anos, sem limite de quilometragem para uso particular; para uso comercial, garantia de seis anos ou 100 mil km, o que ocorrer primeiro, válida somente para a Nissan Frontier a partir do ano/modelo 2024. Demais condições, consulte o manual de garantia do veículo.





No trânsito, escolha a vida.

Saiba mais em  
**NISSAN.COM.BR**

 **NISSAN**  
INTELLIGENT  
MOBILITY



Nissanbrasil



Nissanoficial



Nissan do Brasil



# Economia assume ritmo de crescimento moderado e estável

Analistas projetam redução do ritmo de expansão para 2024 e enxergam sinais de alerta no cenário internacional e no déficit público

Por Rúbia Evangelinellis

A economia brasileira mostra fôlego de crescimento surpreendente, a ponto de derrubar, pelo segundo ano consecutivo, as estimativas iniciais, que há um ano apontavam para uma insignificante alta do PIB de apenas 0,5% este ano. As atuais projeções indicam avanço seis vezes maior, em torno de 3% em 2023. Contribuem positivamente a safra recorde, que impulsiona inclusive as vendas externas e, em menor escala, o desempenho de alguns setores no mercado doméstico, como o de serviços, além da melhoria de renda atrelada à redução do desemprego.

Embora o desempenho atual esteja alicerçado por um conjunto de fatores favoráveis, mapeados no primeiro semestre, economistas esperam desaceleração do crescimento em 2024. E apontam como sinais de alerta a crise internacional, o aumento dos juros nos Estados Unidos, a alta dos combustíveis e a retração da economia da China. O controle dos gastos públicos e a manutenção do arcabouço fiscal, ainda que não seja possível zerar o déficit no ano que vem, é considerado como ponto de atenção.



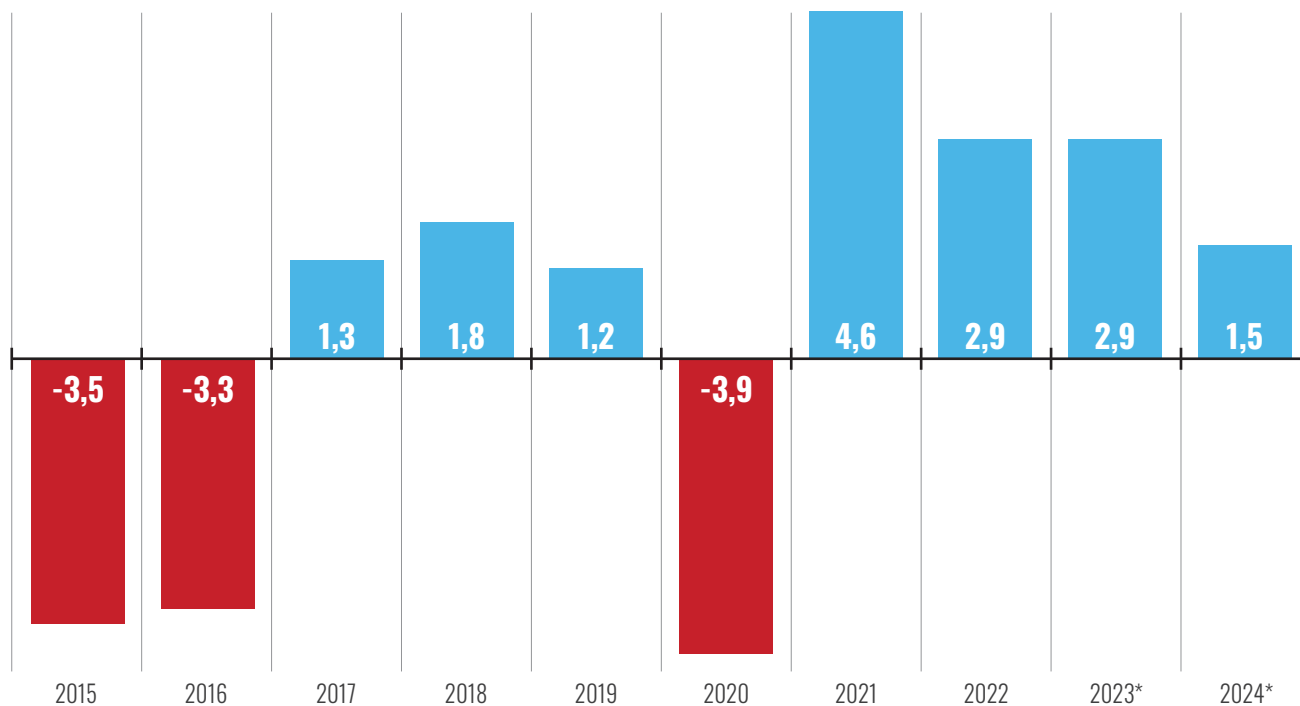
Arquivo Pessoal

“Esperamos que indústria de transformação, construção civil e os investimentos, que sofreram mais em 2023, tenham melhor comportamento.”

Alessandra Ribeiro, sócia da Tendências Consultoria

## PIB engata crescimento (%)

Fonte: IBGE | \* Projeções Focus/BC out/2023



### MÉDIA DAS PROJEÇÕES

Termômetro de como o mercado avalia o atual cenário o Boletim Focus, do Banco Central, que resume a média de previsões de mais de cem empresas, apontou nas duas últimas medições de setembro a estimativa de alta do PIB de 2,9% este ano e de 1,5% em 2024. A atual taxa de expansão projetada para 2023 revela um notável avanço e melhora o humor do mercado.

Com relação à inflação medida pelo IPCA, do IBGE, as projeções indicam comportamento de redução continuada: 4,86% para este ano e 3,87% para 2024.

Já para a taxa básica de juro Selic, determinada pelo Banco Central, o levantamento do Focus revela avaliação comedida do mercado, com taxas de 11,75% ao fim de 2023 – mais dois cortes de 0,5 ponto porcentual até dezembro – e descendo a até 9% em 2024.

Para o câmbio, sempre muito volátil, difícil de prever e sensível a possíveis crises

internacionais, apesar das altas na cotação do dólar observadas no início de outubro, as estimativas apontam para R\$ 4,95 até o fim do ano e de R\$ 5,02 em 2024.

Outro indicativo que salta aos olhos é a queda do desemprego para 7,8% no trimestre encerrado em agosto, segundo o IBGE. É o menor patamar desde fevereiro de 2015, quando registrava 7,5%.

### PIB POTENCIAL

Alessandra Ribeiro, conselheira do Corecon-SP, Conselho Regional de Economia, e sócia da Tendências Consultoria, explica o avanço da economia para além do esperado pelo mercado. Segundo ela existe a suspeita de que o PIB potencial – capacidade de crescimento sem gerar desequilíbrios, como aumento da inflação – esteja acima do imaginado. Isto acontece, acrescenta, pelo fato de o Brasil ter feito “importantes” reformas, como a previdenciária e a trabalhista, que



estariam trazendo benefícios à expansão da economia.

A Tendências projeta impulso econômico de 2,6% e de 1,5% para 2023 e 2024, respectivamente. A inflação, por sua vez, deve ficar em torno de 5% e 3,8% no ano que vem, a taxa Selic desce de 11,75% a 9,25% e o dólar ficaria no intervalo de R\$ 4,95 a R\$ 5,05.

A desaceleração prevista de 2023 para 2024 é justificada pelo esfriamento da economia mundial, decorrente da alta dos juros promovida pelos bancos centrais para conter a inflação, que repercute na atividade econômica externa e do Brasil. Outro impacto negativo é atribuído ao efeito defasado da política monetária, considerando que a redução da taxa de juros demora de seis a oito meses para ser sentida na atividade econômica, sendo um limitador de consumo e de investimentos. O terceiro freio é o recuo do agronegócio, pois será



Arquivo Pessoal

“Não adianta baixar Selic se, na ponta, o juro futuro não incorpora a queda, em razão do risco alto de inadimplência.”  
Tereza Fernandez, consultora econômica da Fenabreve

## As principais projeções do mercado

	2023	2024
PIB (%)	2,9	1,5
Inflação IPCA (%)	4,9	3,9
Inflação IGP-M (%)	-3,7	4,0
Juro Selic (% aa)	11,75	9,0
Dólar (R\$)	5,00	5,02
Desemprego (%)	8,5	8,5
Dívida pública líquida (% PIB)	60,5	63,9
Conta corrente externa (US\$ bi)	-42,6	-51,7
Balança comercial (US\$ bi)	72,9	60,6
Investimento Estrangeiro Direto (US\$ bi)	80,0	80,0

difícil superar o aumento extraordinário de 13% em 2023, ancorado nas colheitas recordes de milho, soja e algodão.

“Para o ano que vem temos ainda o agro forte, a indústria ganhando um pouco mais de tração e serviços desacelerando um pouco, mas com aumento do PIB na casa de 1,5%. Esperamos que indústria de transformação, construção civil e os investimentos, que sofreram mais em 2023, tenham melhor comportamento.”

### PONTOS DE ATENÇÃO

Tereza Fernandez, consultora econômica da Fenabreve, que reúne os distribuidores oficiais de veículos, prevê aumento do PIB de 3% e de 2% em 2023 e 2024, respectivamente. Ainda no comparativo dos dois anos o IPCA deve recuar de 5% para 4%, a taxa Selic de 11,25% para 10%, o câmbio de R\$ 5 para R\$ 4,70 e o desemprego permanece quase estável, de 8,8% para 8,7%.

A economista observa que, pelo lado da oferta, o primeiro semestre foi impulsionado pela agropecuária, indústria de mineração e serviços, tendo no lado oposto o baixo desempenho da indústria de transformação, onde está enquadrado o setor automotivo. Na outra ponta, considerando a demanda, o que puxa o PIB para o alto são as exportações, principalmente de commodities agrícolas, e o aumento dos gastos do governo.



# PEUGEOT 208 TURBO

LIBERTE SUA POTÊNCIA

00  
0  
N



NO TRÂNSITO, ESCOLHA A VIDA!



Para a inflação a previsão é de que suba um pouco nesta reta final do ano, sem gerar a preocupação ao Banco Central, que deve seguir com o corte da taxa sob o olhar atento aos fatores externos, como o preço do barril de petróleo: "O Brasil importa um terço do diesel que consome da Rússia, que vem cortando o fornecimento. Com isto é preciso ficar de olho nos preços dos combustíveis. E ainda que o barril chegue a US\$ 100, com impacto na inflação, não vejo uma situação dramática".

Para Tereza o ponto de atenção está relacionado às dúvidas sobre a questão fiscal e aos gastos do governo. O déficit zero, proposto pelo governo para 2024, na opinião da economista não deve ser alcançado, mas se for 0,5%, não "cria ruído" no mercado, desde que o setor público sinalize que permanece com a intenção firme de ajustar as contas. O ponto conflitante, no entanto, está na aprovação da reforma tributária, com setores pleiteando incentivos.

Outra influência negativa no horizonte é o temor de grandes calotes, principalmente das empresas varejistas, que contamina o risco dos bancos e serve de freio para a concessão de crédito, que permanece caro e restrito.

"Não adianta baixar Selic se, na ponta, o juro futuro não incorpora a queda em razão do risco alto de inadimplência. A demanda das famílias melhorou, no último trimestre, mas movimentou o setor de serviços. Turismo rodoviário cresceu bastante e está dando sustentação à venda de ônibus."

### BOAS SURPRESAS E DESACELERAÇÃO

Pedro Renault, vice-presidente de pesquisa econômica do Itaú BBA, reforça que o desempenho de 2023 contou com dois elementos que não estavam no radar: o forte impulso da safra agrícola, já no primeiro trimestre, influenciando positivamente setores paralelos, como de implementos agrícolas e tratores.

Outra boa surpresa foi a redução do desemprego associada à melhora da renda: "Pelas folhas de pagamentos processadas



Divulgação/Itaú BBA

"Pelas folhas de pagamentos processadas [das empresas clientes] pelo Itaú enxergamos que o salário médio cresceu 7% em agosto, comparando com o mesmo mês de 2022."

Pedro Renault, vice-presidente de pesquisa econômica do Itaú BBA

[das empresas clientes] pelo Itaú enxergamos que o salário médio cresceu 7% em agosto, comparando com o mesmo mês de 2022".

O impulso da renda, ele lembra, foi gerado também pelo aumento do salário mínimo, do ganho do funcionalismo público e do Bolsa Família.

Embora a melhoria da renda da população seja refletida no consumo o economista observa que os juros altos afetam a aquisição de bens mais caros, tradicionalmente financiados, como automóveis, linha branca e material de construção.

O cenário positivo do primeiro semestre, porém, deve dar lugar a um período

de desaceleração da economia, experimentada a partir do terceiro trimestre, uma vez que já foram contabilizados no primeiro semestre os impactos positivos do aumento da renda e do pico da safra.

Baseado no movimento de compras por cartões de débito e de crédito com a tarja do Itaú Renault diz que já é possível observar a perda de dinamismo da economia em agosto. O índice revela retração de 1,3% no mês com ajuste sazonal, puxado pela queda nos pagamentos de serviços [-1,9%] e de bens [-0,6%], sendo que este último registra o desempenho de segmentos mais sensíveis ao crédito.

O Itaú BBA projeta crescimento da economia de 2,9% em 2023 e de 1,8% em 2024, inflação IPCA de 4,9% e de 4,15%, desemprego na casa dos 8% e a Selic descendo a até 11,5% este ano e a 9% no próximo. Com relação ao câmbio a estimativa é de

uma cotação de R\$ 5,00 e de R\$ 5,25 no encerramento dos anos em evidência. E com relação à inadimplência das famílias, que alcançou o pico, já aponta recuo.

### DETERIORAÇÃO FISCAL

Paulo Dutra, professor de economia da FAAP, Fundação Armando Alvares Penteado, faz coro aos analistas que preveem alta do PIB em torno de 3% este ano, fomentada pelo aumento da massa salarial e recuo do desemprego, e de 2,5% para o próximo ano.

No entanto ele destaca a deterioração do déficit fiscal, que ultrapassa R\$ 100 bilhões, tendo como base um orçamento montado pelo governo anterior, o qual desconsiderou despesas contraídas pelo atual governo e tidas como fundamentais: "Vemos recentemente o socorro às vítimas de calamidades públicas para auxiliar municípios a bancar a reconstrução. E essa verba não estava na conta e amplia o endividamento público".

Dutra destaca, porém, o valor do entendimento do Ministério da Fazenda com o Banco Central para que a política fiscal não pressione a política monetária, o que permite a continuidade da redução da Selic, de forma linear, até 2024. E assim será possível a retomada do consumo e de investimentos até o ano que vem: "Não chegaremos ao déficit zero e não vejo problema com relação a isto considerando o valor de manter ativa a busca do superávit primário".

Com relação à taxa Selic o economista entende que ela será calibrada principalmente olhando para o mercado externo, para evitar fuga de capital e manter os recursos estrangeiros no País, em um recuo máximo de 0,75 ponto percentual, ou seja, ficando em 12% ao fim deste ano.

O especialista alerta ainda para o risco no horizonte representado pelos constantes aumentos das cotações do petróleo, que podem puxar para cima os preços dos fertilizantes em um ano no qual a produção agrícola nacional não deverá ter fôlego para crescer na mesma proporção que se observa em 2023.



Aline Canassa/Divulgação FAAP

“Não chegaremos ao déficit zero e não vejo problema com relação a isto, considerando o valor de manter ativa a busca do superávit primário.”

Paulo Dutra, professor de economia da FAAP



CONGRESSO

# PERSPEC

PRESENCAS CONFIRMADAS



Alcides Cavalcanti  
Volvo



Rafael Chang  
Toyota



Ciro Possobom  
Volkswagen



Ricardo Alouche  
VWCO

Somente neste Congresso você  
terá a oportunidade de ver ao vivo  
estes líderes, em apresentações  
individuais, abordando suas  
estratégias para 2024



# ATIVAS 24



Fabio Rua  
General Motors



Roberto Leoncini  
Mercedes-Benz



Christopher  
Podgorski Scania



Márcio Querichelli  
Iveco

EVENTO PRESENCIAL EM NOVEMBRO.

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

**AUTODATA**  
• SEMINÁRIOS •



# América Latina projeta crescimento com chineses em alta

Tensões políticas e econômicas que atrapalharam o mercado latino-americano de veículos nos últimos anos tendem a arrefecer, abrindo espaço para melhor desempenho de vendas no ano que vem

Por Leandro Alves



5º CONGRESSO LATINO-AMERICANO DE NEGÓCIOS DO SETOR AUTOMOTIVO

Cristina Vázquez, coordenadora de estudos econômicos da AMDA

**COMPLETA DA MOBILIDADE. EU ACHO QUE**

PATROCINADORES + BORGWARNER + BOSCH + CONTINENTAL PARAELUSOS S.A. + DANA + DASSAULT SYSTEMES + HONDA + AUTODATA SEMINÁRIOS

Independente da ainda instável perfeição dos números para 2024 os mercados na América Latina devem ter duas realidades previsíveis, uma positiva e outra nem tão boa, para os fabricantes locais de veículos: espera-se crescimento

das vendas na região, especialmente nos maiores e mais relevantes mercados, com o avanço da participação dos veículos importados da Ásia, sobretudo da China.

Esta expansão de vendas de veículos chineses é a notícia preocupante, mesmo

não sendo exatamente uma novidade, mas a velocidade com que eles estão conquistando participação em praticamente todos os países chama a atenção. E a razão, de acordo com executivos que trabalham com o varejo automotivo, está na agilidade das marcas chinesas, que conseguem entregar produtos com relação custo-benefício adequado ao perfil dos consumidores.

“No México os automóveis importados da China não são mais vistos como produtos de baixa qualidade. Atualmente eles têm grande oferta de SUVs no país, com preços muito bem posicionados e boa relação na comparação com sua qualidade”, aponta Cristina Vázquez, coordenadora de estudos econômicos da Amda, Associação Mexicana de Distribuidores Automotores.

Em 2005 os veículos produzidos no Mercosul, o que significa Brasil e Argentina, representavam pouco mais de um terço das importações do México. Era o

principal fornecedor. Mas esta participação veio caindo ao longo dos anos e, em 2022, ficou em apenas 15%. Na competição pelo consumidor mexicano o automóvel brasileiro – mais demandado do que as picapes argentinas – teve queda ainda mais preocupante: de 21,9% das vendas em 2005 a participação no ano passado foi de 10,1%, segundo a Amda.

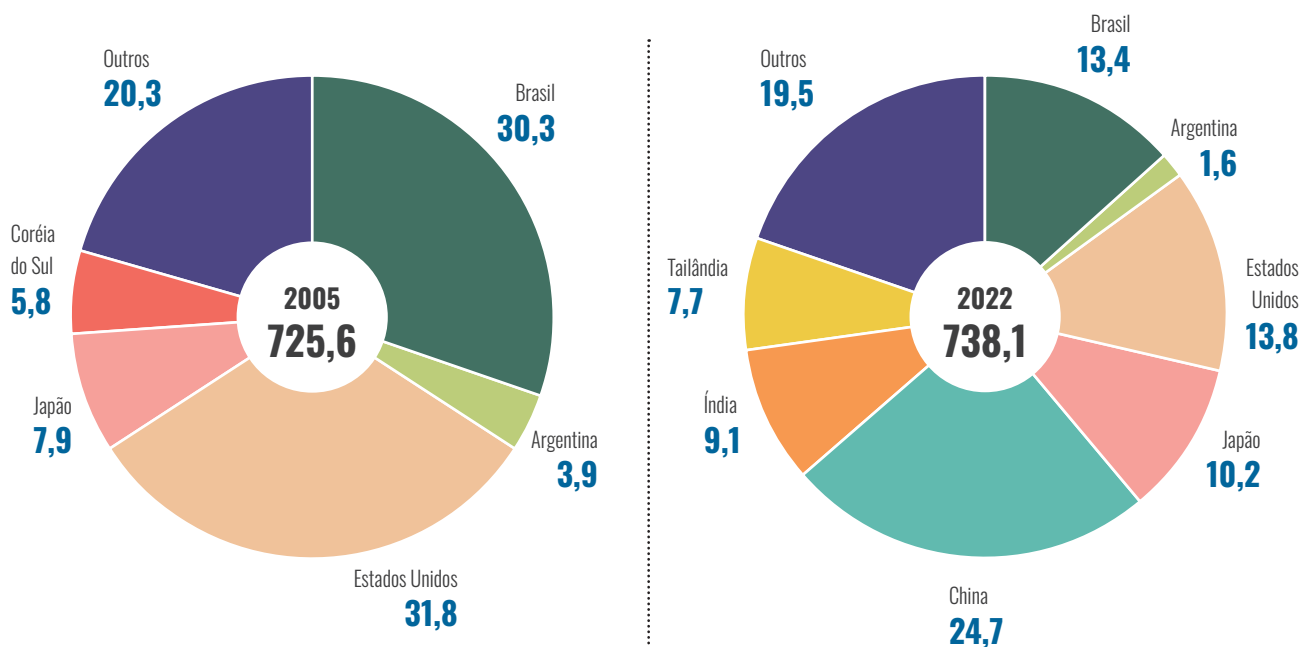
Este fenômeno vem ocorrendo com frequência há tempos em mercados de menor volume como Peru, Paraguai, Equador, Costa Rica e Bolívia, onde marcas chinesas como Changan, Chery, Geely, Great Wall e JAC figuram consistentemente no grupo das dez mais vendidas, segundo ranking da Aladda, a Associação Latino-Americana de Distribuidores.

#### ADEQUAÇÃO DE PRODUTOS

Mesmo em mercados mais desenvolvidos, como o do Chile, os veículos chineses avançam rapidamente sobretudo porque oferecem modelos mais simples, com

## Vendas de veículos leves na América Latina por país de origem (participação percentual no total de unidades importadas em cada mercado)

Vendas totais em mil unidades (exclui Brasil)



Fonte: Amda



qualidade e, principalmente, preço. Com isto os fabricantes instalados no Brasil, que deixaram de produzir modelos populares, buscando maior rentabilidade com SUVs mais sofisticados, foram ficando de fora tanto dos mercados menores quanto dos principais países da América Latina.

No Chile a participação de veículos chineses em 2022 foi de 39,1% e os automóveis brasileiros representaram somente 11% das vendas. Este ano a expectativa é que o produto nacional obtenha somente 7,3% de market share no Chile.

Enquanto entidades que representam fabricantes e sistemistas alegam perda de competitividade na região – em vez de buscar igualar a disputa oferecendo produtos mais adequados ao perfil econômico destes consumidores –, as marcas chinesas ampliam sua presença e avançam em mercados nos quais ainda não estavam tão presentes, caso, inclusive, do Brasil, onde algumas delas estão até instalando fábricas para produzir híbridos e elétricos.

Em um futuro não tão distante será no segmento de veículos eletrificados que as asiáticas, sobretudo as marcas chinesas,

deverão conquistar a maior parte de seus clientes na região, tornando-se os principais fornecedores de eletromobilidade impulsionadas por preços competitivos.

#### DESEMPENHO EM 2023 E 2024

O que vem acontecendo na Argentina e no Chile este ano, duas realidades bem diferentes, dá o tom para o desempenho das vendas em 2024 na América Latina. No Brasil, que recentemente revisou um pouco para cima a estimativa para 2023, as projeções iniciais também demonstram um resultado positivo no ano que vem: ainda que ninguém arrisque um porcentual o cenário é de crescimento, tímido talvez, mas ainda assim uma evolução.

Os representantes da Aladda em catorze países se reuniram no início de outubro para debater as oportunidades e desafios da região e, ainda que um número consolidado esteja longe de um consenso, o pior cenário é que somando as vendas o resultado será igual ao de 2023. No entanto, considerando as projeções dos principais mercados, esta hipótese cai por terra e a perspectiva mais provável é de crescimento em 2024.

5º CONGRESSO LATINO-AMERICANO DE NEGÓCIOS DO SETOR AUTOMOTIVO

Sebastián Beato, presidente da Acara

TODOS GOSTAM DE AUTOMÓVEL  
TODOS QUEREM TER UM AUTOMÓVEL

APOIADORES INSTITUCIONAIS

ABLA

AEA

ANDAP

Janfir43

IQA

SICAP

AUTODATA SEMINÁRIOS



## 2023 em fatos:

Investimento de **R\$ 1.7 bilhão** para produção nacional de novo modelo compacto híbrido flex.

Aporte de **R\$ 160 milhões** para construção de novo Centro de Distribuição de Peças e Acessórios.

Parceria com Shell Brasil, Raízen, Hytron, USP e Senai para **testes de hidrogênio renovável a partir de etanol** em projeto de Pesquisa e Desenvolvimento.

Confirmação de **541 novos postos de trabalho**, contribuindo para o desenvolvimento da indústria nacional.

Produção de **1 milhão de motores** em fábrica de Porto Feliz, SP.

**Líder entre as montadoras com maior volume de exportações** de veículos no primeiro semestre.

Início dos **testes da tecnologia híbrida plug-in flex**, reforçando o pioneirismo no desenvolvimento local de novas tecnologias.

Eleita a **empresa mais responsável do setor automotivo** (Índice Merco 2022).







Para a Toyota é importante descarbonizar, mas é muito melhor quando podemos fazer avanços localmente, compartilhando emprego, renda e posicionando o Brasil como hub de exportação de inovação e tecnologia automotiva de ponta.

**É isso que nos move!**



## Vendas em 2023 e 2024 nos maiores mercados da América Latina

Em mil unidades

						
	Argentina	Brasil	Chile	Colômbia	México	Peru
2023	440	2 230	320/340	180	1 354	164
2024	430/450	--	340/420	180	1 372	175

Fontes: Aladda e Anfavea

### ARGENTINA

O país com maiores incertezas é a Argentina. Não à toa. O momento conturbado traz dificuldades para o mercado automotivo argentino, que convive com inflação batendo em 120% ao ano, pobreza atingindo quase metade da população e um processo de transição política que, aparentemente, está longe de resolver estes e outros graves problemas macroeconômicos, começando com a escassez de dólares para manter ativo o comércio exterior.

Com todos os problemas adicionados à sobretaxação de produtos importados que impõe alíquota de 7,5% a veículos e autopeças importadas, inclusive do Brasil, ainda assim o resultado esperado para este ano na Argentina é de crescimento de 8% com relação a 2022, com 440 mil vendas.

Para o ano que vem, a depender da política econômica promovida pelo novo governo central, a Acara, Associação dos Concessionários Automotores da República Argentina, projeta uma variação do resultado de 430 mil a 450 mil veículos vendidos.

Sebastián Beato, presidente da Acara, ponderou que "deverá haver um choque econômico no primeiro trimestre do ano que vem e, com isto, precisaremos nos preparar para uma recessão. Somente no segundo trimestre é que poderemos ver o início de um período de recuperação da economia. Tanto que nossa melhor projeção, ainda assim, é conservadora

para o mercado automotivo em 2024, de alta de 4%, totalizando 450 mil unidades".

### CHILE

O Chile, que em 2022 foi o segundo maior mercado na América do Sul em volume de veículos vendidos, teve de pagar a conta da pandemia em 2023 e com isto a inadimplência cresceu, elevando as taxas de juros para a tomada de crédito. A economia popular foi corroída pela alta do custo de vida, expressada na conta do gás – item muito importante sobretudo no inverno –, no preço dos alimentos, no aluguel, no transporte público e no do combustível.

A população chilena, acostumada a certa estabilidade econômica que permitia investimentos de longo prazo como a compra de uma casa ou de um carro, parou de realizar este tipo de consumo. Resultado: as vendas de veículos em 2023 podem cair de 25% a 30%, totalizando 320 mil unidades. O melhor cenário é que sejam negociados 340 mil neste ano. Para 2024 a expectativa mais conservadora das entidades ligadas ao varejo automotivo no Chile é que se repita o resultado deste ano.

Mas também há um certo otimismo baseado no tímido avanço das vendas nos últimos meses de 2023 que, segundo Diego Mendoza Benavente, secretário geral da Anac, Associação Nacional Automotiva do Chile, pode levar o mercado chileno a finalizar 2024 com até 420 mil unidades vendidas: "Apesar da redução do

mercado este ano, e de o país ter passado por alguns dos meses mais difíceis em 2023, este período está ficando para trás".

### MÉXICO

O mercado mexicano registrará importante recuperação e crescimento de até 23% este ano, com mais de 1,3 milhão de unidades. A demanda por carros novos, sobretudo modelos de entrada e SUVs mais simples, tem aumentado e o movimento tende a ser uma boa oportunidade para os fabricantes destes modelos.

No ano que vem, porém, a tendência apontada pela Aladda, com números apurados pela Amda, é de que haja certa estabilização por causa das incertezas de um novo processo eleitoral no país. A expectativa é que sejam vendidas 1 milhão 372 mil unidades, crescimento de 1,3% sobre 2023.

### COLÔMBIA E PERU

Outros mercados de menor expressão em volumes, mas importantes para compor a totalidade de venda de veículos na região, também convivem com incertezas. É o caso da Colômbia, que pode

fechar 2023 com até 180 mil unidades comercializadas, queda de 30% sobre o ano anterior. Para 2024, com as taxas de juros afugentando o consumidor a expectativa da Andemos, a entidade que congrega os concessionários colombianos, é que se repita este número.

O Peru convive com a instabilidade política e as denúncias de corrupção de todos os governos nos últimos trinta anos. Em 2022 não foi diferente e esta instabilidade causa sérios impactos em sua economia. Por isto este ano a expectativa da APP, a associação dos concessionários, é de mercado interno com 164 mil unidades, queda de 7,3% sobre o ano passado. Para 2024 espera-se por recuperação, com crescimento de 4,8% e 172 mil veículos.

O Brasil é a única incógnita até agora. No entanto, de acordo com as entrevistas com o presidente da Anfavea, a entidade que reúne os fabricantes, e da Fenabreve, dos concessionários, a expectativa é positiva para que em 2024 haja crescimento das vendas (confira as entrevistas com os dois executivos nesta edição Perspectivas de 2024).

Exportação do VW Nivus para a Argentina: perda de competitividade.



Divulgação/VW





## Schaeffler prepara novo ciclo de investimentos

Empresa já está discutindo com a matriz e prevê definir o plano para as operações no Brasil até o final desse ano

**C**omo um dos maiores players mundiais no fornecimento de soluções tecnológicas para o setor automotivo, o Grupo Schaeffler está otimista. Mas só para 2024. Neste ano, além da estagnação do volume de produção de carros e comerciais leves frente aos resultados de 2022, a empresa lamenta a forte queda do setor de Veículos Comerciais, próximo aos 40%. “Andamos de lado neste ano”, sintetiza Marcos Zavanella, President & CEO – South America. “Mas estamos otimistas para 2024”.

O executivo aposta em múltiplos fatores para apontar o próximo ano como positivo. O principal deles estaria relacionado à queda contínua da taxa Selic nos próximos meses, o que deve facilitar o crédito para acessar o carro zero km. E entende que as antecipações de compra de caminhões, ocorridas em 2022 ante o aumento de preços que acometeria os modelos 2023, já está superado. Zavanella vê boas perspectivas para a retomada de produção de caminhões para o próximo ano.



E é nesse cenário de um mercado “mais ou menos, mas que vai melhorar”, a empresa, estruturada para driblar crises momentâneas, terminará o ano de 2023 com a lição de casa bem feita. E já começa a ensinar as primeiras discussões com a matriz para planejar o próximo ciclo de investimentos da companhia, que é sediada em Sorocaba, interior de São Paulo. “Sempre trabalhamos com horizontes de cinco anos, com maior volatilidade no quarto e no quinto anos”. E foi essa flexibilidade que auxiliou a sistemista a vencer a estagnação de 2020 para cá.

Zavanella explica. “A Schaeffler atua com quatro pilares de negócios no Brasil: OEMs, Aftermarket, Industrial e Exportação. Se as entregas para as montadoras não registraram crescimento, nós redirecionamos esforços para as outras três opções de negócios. E deu certo”. Ele informa que a área de Aftermarket, que conta basicamente com insumos das três marcas da Schaeffler (INA, FAG e LUK) obteve ótimos resultados nos últimos dois anos, notadamente com a LUK. “Os investimentos acordados com a matriz levarão em conta o crescimento potencial do mercado futuro, a necessidade de substituição de equipamentos do atual parque produtivo e os projetos contínuos de racionalização, que sempre envolvem contenção de custos e recursos usados pela companhia”, explica.

Um desses esforços aponta, inclusive, para algo grandioso dentro da Schaeffler: a economia de recursos. E não só pelo dinheiro que será poupado, mas principalmente para atender às metas corporativas de redução de emissão de carbono. Ciente e comprometida com aspectos ligados à sustentabilidade, a Schaeffler se tornará carbono-neutro até 2030 – e até 2040 toda a sua cadeia de fornecedores. Mas está empenhada desde já em reduzir fortemente seus índices. “A planta de Sorocaba é a primeira na América e a segunda no mundo a produzir seus produtos com aterro zero. Isso não é pouco se você considerar nosso ramo de atividade”, orgulha-se Zavanella.

Dona de indiscutível experiência para elaborar sistemas e componentes que sirvam aos mais diversos tipos de powertrain, a Schaeffler também intensifica a pesquisa e o desenvolvimento de soluções cada vez mais eficientes em CO<sub>2</sub>, criando um portfólio de produtos que se estende de itens para motores de combustão interna, passando por soluções híbridas e até sistemas de acionamento totalmente elétricos. “Estamos prontos para a próxima década”, prevê Zavanella.



# Sistemistas buscam crescer dois dígitos

Passado o período de maior dificuldade, mas sob o desafio de investimento alto e de escala baixa, cadeia automotiva anseia por melhores condições de competitividade

Por Soraia Abreu Pedrozo

**S**e a combinação da adoção de motorização Euro 6, dos juros altos, do aumento dos preços e da corrosão do poder de compra do consumidor baqueou as fabricantes de veículos este ano a cadeia automotiva foi ainda mais atingida, pois geralmente conta com colchão menos espesso para amortecer as adversidades.

Neste cenário fornecedores de veículos comerciais pesados sofreram um pouco mais e tiveram retrocesso de uma série de casas no tabuleiro da recuperação iniciada no pós-pandemia, ilustra Raul Germany, presidente da Dana: "O mercado fora-de-estrada também enfrentou ventos contrários. No agrícola o impacto nos equipamentos de pequeno porte foi significativo. Na construção os ventos positivos do PAC ainda não chegaram. A boa notícia veio da mineração, com o fim do represamento dos investimentos".

A saída encontrada pela Dana para compensar o letárgico desempenho no mercado doméstico foi ampliar as exportações, ainda que no modelo intercompanhia, e direcionando mais produtos para o mercado de reposição.

Calcado na expectativa de que 2024 terá superado vários dos percalços deste



Divulgação/ZF

**“A indústria local possui todas as condições para suprir as futuras demandas das montadoras que decidirem produzir localmente veículos 100% elétricos.”**

**Carlos Delich, ZF**

## Projeções dos sistemistas para 2024

Empresa	Produção	Emplacamentos	Exportação	Capacidade utilizada
<b>Bosch</b>	<b>2.460</b>	<b>2.300</b>	<b>450</b>	--
<b>Dana</b>	<b>2.500</b>	--	--	<b>75%</b>
<b>ZF</b>	<b>2.300</b>	<b>2.200</b>	<b>450</b>	<b>55%</b>

Fonte: Empresas

ano, principalmente no caso do mercado de pesados, Germany projeta expansão de dois dígitos para o ano que vem: "Mesmo sabendo que a base de comparação em 2023 está deprimida, e que nosso crescimento no mercado de OEM acompanha a produção, enxergamos oportunidades adicionais nos mercados de exportação, que já representam mais de 20% de nossas vendas no Brasil, chegando a 30% nos períodos de maior baixa, e no de reposição, que segue crescendo acima do mercado".

Para as projeções macroeconômicas de 2024 Germany faz uso do Relatório Focus, do Banco Central, que estima avanço do PIB de 1,5%, Selic de 9% ao ano, inflação de 3,9% e dólar estável na casa dos R\$ 5.

Desafio adicional para o ano seguinte está na necessidade de buscar ganhos de produtividade a fim de compensar a inflação de mão-de-obra. Pois, se os sistemistas perdem competitividade, a pressão dos importados será impiedosa e crescerá em meio à complexidade em se iniciar movimentos de recuperação de custos junto às montadoras.

### INVESTIMENTO X ESCALA

Os maiores fornecedores de autopeças e sistemas automotivos instalados no Brasil são unânimes em apontar que o caminho da descarbonização a ser seguido pelo País passa pelos motores a combustão movidos a biocombustíveis, que ainda terão vida longa por aqui, o que abre espaço aos híbridos, ao mesmo tempo em que os elétricos têm sido

cada vez mais experimentados pelo consumidor local. As empresas sistemistas entendem que o momento demandará investimentos para tornar seus produtos mais atrativos e tecnológicos e, assim, ganhar mais mercado.

O contratempo para tornar isto tudo



Divulgação/BorgWarner

“Para reduzir custos e melhorar a eficiência operacional sem comprometer a qualidade dos produtos é preciso investimento em automação e em práticas de gestão enxuta.”

Marcelo Rezende, BorgWarner



viável, porém, está na baixa escala de produção, no custo alto e na elevada carga tributária. Competitividade, aliás, é palavra chave para a recuperação almejada para 2024, principalmente para voltar a ocupar a capacidade ociosa das fábricas, que neste setor tem girado em torno de 30% a 40%.

Gastón Díaz Perez, presidente da Bosch América Latina – que também projeta incremento no faturamento na casa de dois dígitos para o ano que vem em um mercado esperado de até 2,3 milhões de veículos –, também utiliza as projeções macroeconômicas do Boletim Focus do BC, que apontam para crescimento pequeno do PIB de apenas 1,5% em 2024, mas destaca que câmbio estável nos R\$ 5 é algo inédito para os negócios nos últimos quatro anos.

Na avaliação do executivo os principais desafios para a cadeia de suprimentos envolvem a manutenção dos investimentos em melhoria contínua, considerando que os negócios estão cada vez mais globalizados e os fornecedores brasileiros precisam buscar base de preços em que possam competir mundialmente.

“É necessário, ainda, reduzir rapidamente os custos de matéria-prima, conforme variação de mercado”, sublinha Perez. “Outro ponto é que os volumes no setor no Brasil não devem crescer de maneira radical, então os fornecedores devem buscar oportunidades de exportação nas Américas, por exemplo. A digitalização também é significativa e aqueles que já iniciaram a jornada de transformação digital devem acelerá-la e os que ainda não iniciaram devem reagir rápido.”

### SOLUÇÃO DE PROBLEMAS

Perez ressalta que os problemas na cadeia de suprimentos estão menores do que no passado, especialmente nos últimos dois anos, mas a questão ainda demanda monitoramento, principalmente com semicondutores.

Marcelo Rezende, diretor para sistemas de baterias da BorgWarner, que este ano começou produzir o componente no

Brasil, concorda e aponta que existe o desafio de desenvolver os fornecedores localmente: “Precisamos buscar diversificação e maior visibilidade da cadeia de suprimentos nacional. Para reduzir custos e melhorar a eficiência operacional sem comprometer a qualidade dos produtos. É preciso investimento em automação, implementação de práticas de gestão enxuta e negociações estratégicas”.

Rezende concorda que a escassez de mão-de-obra qualificada é revés comum a todas as empresas do setor, em especial neste momento de transição energética, o que requer investimento em programas de capacitação e treinamento, colaboração com instituições de ensino e incentivo à inovação e desenvolvimento de habilidades.

Ele pondera que a volatilidade do mercado automotivo pode levar a flutu-



Divulgação/Bosch

“Os volumes de negócios no setor no Brasil não devem crescer de maneira radical. Os fornecedores, então, devem buscar oportunidades de exportação.”

Gastón Díaz Perez, Bosch



Divulgação/Dana

“Enxergamos oportunidades adicionais na exportação, que já representa mais de 20% de nossas vendas, e no de reposição, que segue crescendo acima do mercado.”

Raul Germany, Dana

ações na demanda, criando desafios de planejamento da produção e de gestão de inventário dos fornecedores de componentes: “Possível solução seria adoção de tecnologias avançadas de previsão de demanda, parcerias estratégicas para compartilhamento de informações, como as associações e entidades ligadas ao segmento, e flexibilidade nas operações para adaptar-se rapidamente a mudanças no mercado”.

Para o presidente da ZF América do Sul, Carlos Delich, o Brasil sempre estará junto dos dez maiores produtores de automóveis do mundo, ao ressaltar que esta indústria responde por mais de 20% do PIB industrial do País e por cerca de 4% do PIB total, mantendo mais de 1,3 milhão de empregos diretos.

“Estes números por si só já deixam claro, para qualquer governo, o quão fundamental é prestar atenção e cuidar deste setor”, observa Delich. “Os juros dispararam no fim de 2022 e prejudicaram muito o varejo. O mercado encolheu com falta de crédito. Temos frota envelhecida de carros de passeio e veículos comerciais, mas já percebemos ações governamentais para mudar esse quadro.”

### ELETRIFICAÇÃO POSSÍVEL

Delich cita possibilidades de tributação menor para veículos mais sustentáveis, sejam elétricos ou híbridos, o que, em sua análise, favorecerá muito a indústria automotiva e a sociedade: “O parque automotivo no Brasil, com mais de sessenta anos, está entre os mais bem estruturados do mundo. Nesse sentido a indústria local tem todas as condições para suprir as futuras demandas das montadoras que decidirem produzir localmente veículos 100% elétricos”.

O executivo revela, sem pormenores, que a ZF trabalha na nacionalização de vários sistemas para os próximos anos, não apenas com o foco na eletrificação do powertrain mas, também, em novos equipamentos de segurança ativa, eficiência energética e conforto.

Perez, da Bosch, concorda que a indústria local tem condições tecnológicas para fornecer componentes para veículos elétricos: “Grande exemplo desta competência local foi o desenvolvimento conjunto com a Volkswagen Caminhões e Ônibus do sistema de hardware, software e calibração do motor, para o caminhão elétrico e-Delivery. Produzimos em nossa fábrica de Campinas a unidade eletrônica de controle veicular com alto poder de processamento. Nosso desafio sempre estará relacionado ao volume baixo e ao alto investimento”.

Para a produção no Brasil tornar-se mais competitiva na comparação com outras regiões Perez sugere a padronização de normas e requisitos, para aumentar a escala e somar a demanda doméstica com exportações a mercados emergentes. ■



# FREIOS MASTER INVESTE EM TECNOLOGIA PARA ENTREGAR PRODUTOS CADA VEZ MAIS EFICIENTES

Com quase 40 anos de atuação no Brasil, a Freios Master é referência no desenvolvimento e produção de freios para caminhões, ônibus e implementos. A empresa, que já produziu mais de 15 milhões de unidades, tem expertise comprovada em seu portfólio de produtos

Com quase 40 anos de atuação no Brasil, a Freios Master é referência no desenvolvimento e produção de freios para caminhões, ônibus e implementos. A empresa, que já produziu mais de 15 milhões de unidades, tem expertise comprovada em seu portfólio de produtos.

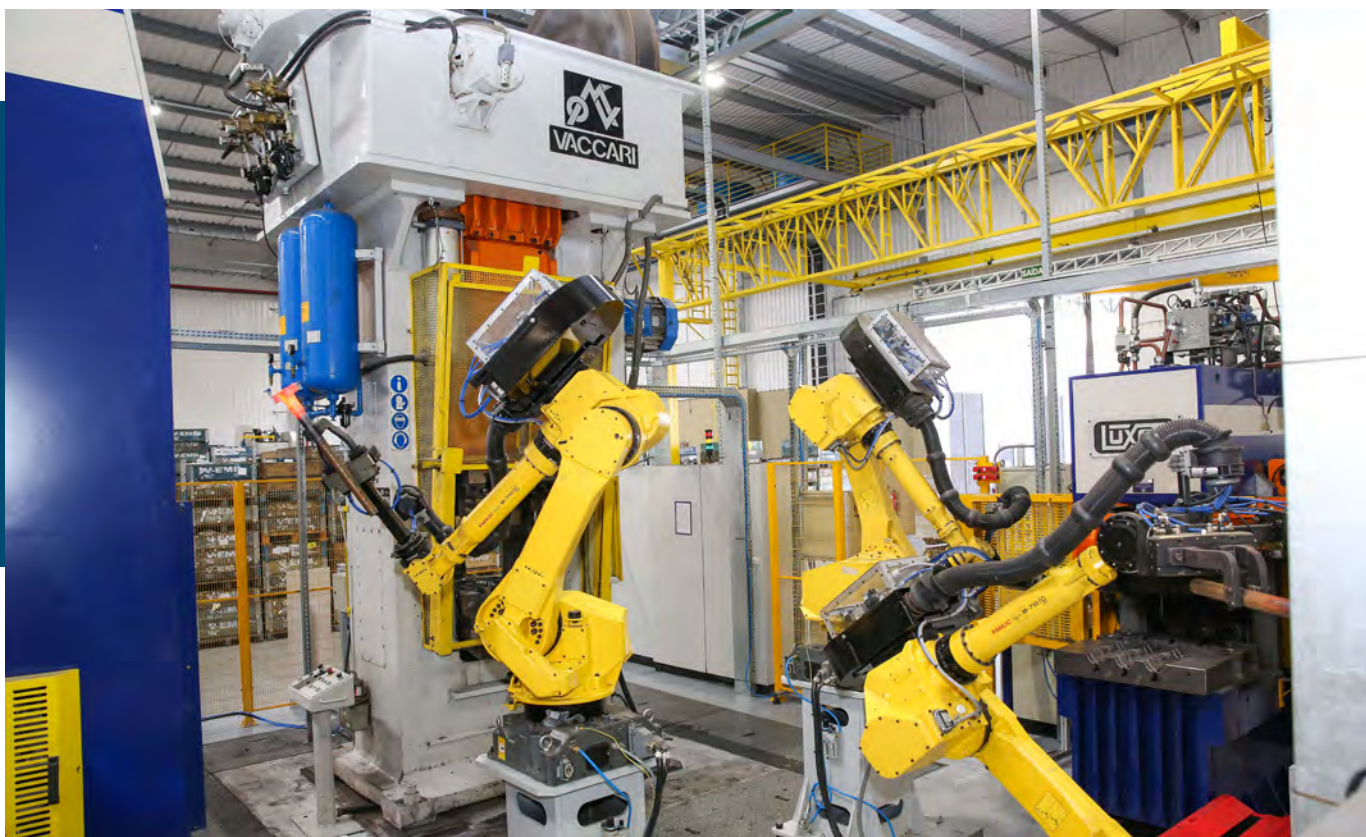
Especializada na produção de freios pneumáticos e hidráulicos, nas versões a disco e tambor, para caminhões, ônibus e implementos, a Freios Master é fruto de joint-venture entre a Randoncorp e a Cummins-Meritor.

Desde então, a marca lidera o mercado de freios para caminhões no Brasil com uma participação importante de 65% de share. Praticamente 100% dos caminhões e ônibus das marcas Volkswagen, Volvo, DAF, Iveco e Agrale estão equipados com os freios da marca, além da Mercedes-Benz que também utiliza a Master em algumas famílias de veículos.

A atuação da empresa é global. Na divisão estratégica dos



**Bernardo Bregoli Soares, diretor-geral da Master**



negócios, a produção do Brasil atende o mercado nacional e sul-americano. Já as demandas do mercado americano e europeu são atendidas pelas plantas da Meritor no exterior.

No Brasil, a Master produz freios a tambor e a disco, embora perto de 95% dos caminhões e ônibus comercializados no país sejam equipados com freios a tambor. Isso devido às condições severas de operação da maioria dos caminhões que, muitas vezes, precisam trafegar por estradas sem pavimento e com excesso de poeira. Freios a tambor são mais indicados para essas condições.

Com três unidades fabris no Brasil e mais de 1,3 mil colaboradores, a empresa também desenvolve e produz câmaras de ar e sistemas de controle de freios.

Aqui no Brasil, a Master, inclusive, figura como um dos centros globais de desenvolvimento de freios e câmaras a ar. São 80 profissionais (entre engenheiros e técnicos especializados em freios) que atuam dedicados no desenvolvimento de novas soluções e inovações desses sistemas de segurança.

Buscando desempenho e durabilidade de alto nível, todos os projetos e inovações tecnológicas desenvolvidas pela Master passam pelos mais rigorosos testes e validações no Centro

Tecnológico Randon (CTR), o conhecido e respeitado centro de testes da empresa gaúcha, um dos mais bem equipados do mundo para testes de veículos comerciais.

O mais recente produto da empresa é o sistema de controle de desgaste de lona. A solução, alinhada com o aumento da utilização de eletrônica embarcada, conecta-se com os outros sistemas de inteligência e coleta dados do veículo permitindo um melhor gerenciamento das manutenções preventivas.

De acordo com Bernardo Bregoli Soares, diretor-geral da Master, a empresa vem investindo maciçamente para tornar os sistemas de freios mais inteligentes e conectados e, também, mais eficientes. “Já evoluímos significativamente na utilização de metais mais nobres, como o nióbio, que torna nossos produtos ao mesmo tempo mais leves e mais resistentes”.

Bernardo justifica os investimentos em novas tecnologias com dois argumentos: o mercado nacional vai crescer e a exigência por produtos mais eficientes também. “A Master projeta uma expansão da ordem de 10% no segmento de caminhões e ônibus para 2024 e, no geral, entendemos que a demanda dos frotistas por produtos mais tecnológicos, que entreguem mais eficiência energética será a tônica”.



# Possível taxação a elétricos afeta previsões e contém otimismo dos importadores

Cenário para 2024 dependerá de definição do governo sobre retomada de impostos a modelos elétricos e híbridos, mas expectativa é de alta nas vendas

Por Fernando Pedroso

**A** indefinição sobre se o governo vai, ou não, retomar a aplicação do imposto de importação sobre veículos elétricos e híbridos, que hoje representam a maioria das importações de fora do Mercosul, é o principal fator a assombrar as projeções dos importadores para 2024. A possível queda da isenção, já esperada por alguns e tratada até como boato por outros executivos do setor, impede que importadores façam previsões para o ano que vem. Mas o clima, a princípio, é de otimismo.

A retomada do imposto de importação aos elétricos está em discussão interna do governo, como já antecipou Uallace Moreira, secretário de Desenvolvimento Industrial, Inovação, Comércio e Serviços do MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. Entidades também tratam do assunto com o governo, mas a falta de certezas é geral.

É o caso da Abeifa, Associação Brasileira das Empresas Importadoras e Fabricantes de Veículos, que trabalha hoje com a previsão de crescimento nas importações de 5% a 10% em 2024 caso não haja aumento nos impostos, mas sabe que isto será difícil de acontecer. Os carros eletrificados passaram a dominar as importações porque



**Dolphin: carro elétrico mais barato da BYD no Brasil é importado com isenção de imposto.**

os elétricos são totalmente isentos e os híbridos pagam só 2% ou 4%, dependendo da eficiência do modelo, enquanto os veículos equipados unicamente com motor a combustão recolhem 35% de seu valor para entrar no País.

João Oliveira, presidente da Abeifa, afirma que os importadores admitem a retomada da taxação mas não concordam com ela: "Entendemos que o mercado de elétricos ainda é muito pequeno, não temos ainda estrutura adequada para estes carros.

O mercado não é maduro o suficiente para aumentar os impostos”.

#### FALTA PREVISIBILIDADE

Para Oliveira, que também ocupa a presidência da Jaguar Land Rover no Brasil, a falta de previsibilidade do governo cria um problema de planejamento para as empresas que pretendem importar ou até fabricar carros no Brasil.

O assunto é tratado diretamente com o governo: “A informação oficial que temos é que o aumento do imposto está tramitando e deve ser aprovado na Camex [Câmara de Comércio Exterior] em outubro para já começar em novembro. O governo trabalha com escala para que os carros elétricos cheguem aos 35% em quatro anos e os híbridos em três”.

Um dos pontos tratados, segundo Oliveira, é que, caso a alíquota de importação seja retomada, que pelo menos os carros já embarcados sejam protegidos da alta do imposto para que não saiam do País de origem com um preço programado e cheguem ao Brasil mais caros.

A alta na taxa, no entanto, é tratada como boato por Alexandre Baldy, conselheiro e porta-voz da chinesa BYD. Durante o lançamento de uma versão do elétrico Dolphin, em São Paulo, o executivo afirmou que nada foi confirmado pelo governo e que, portanto, a BYD não considera a questão em seu planejamento – que inclui o início da produção no Brasil até o início de 2025.

“Quando houver uma posição do governo a gente se posiciona”, afirmou. “Para mim isto é um boato. Até hoje não tivemos um comunicado do oficial”.

Ricardo Bastos, diretor de relações institucionais e governamentais da GWM Brasil e presidente da ABVE, Associação Brasileira do Veículo Elétrico, entidade que atua junto ao governo para que os impostos sobre elétricos não cresçam, diz que o mercado trabalha com todas as hipóteses mas não acredita que a alíquota chegue ao teto de 35%: “Estamos acompanhando de perto o que acontecerá. Talvez aumente só um pouco. Dificilmente vai voltar aos



Arquivo Pessoal

“Estamos acompanhando de perto o que acontecerá. Talvez [o imposto de importação sobre elétricos] aumente só um pouco. Dificilmente voltará aos 35%. Mas estamos trabalhando com todas as hipóteses.”

Ricardo Bastos, presidente da ABVE

35%. Mas estamos trabalhando com todas as hipóteses”.

Para a ABVE, segundo Bastos, ainda não é o momento de aumentar os impostos, já que os volumes de carros elétricos vendidos são baixos. De acordo com o executivo estes carros que chegam de fora ajudam a introduzir a infraestrutura necessária para elétricos no Brasil e o aumento nos preços faria com que o consumidor desistisse da tecnologia antes mesmo da nacionalização.

“O volume tem de ser suficiente para que se invista em infraestrutura, na produção de carregadores e baterias. Temos de trabalhar a rede elétrica para acompanhar os carregadores. Estamos mostrando esses dados ao governo. Estamos fazendo investimento em carregadores rápidos, para





Arquivo Pessoal

“Hoje é muita vantagem trazer elétricos e eletrificados. Compensa muito para as marcas premium importar este tipo de carro com a alíquota zero. Com o aumento gradativo do imposto essa vantagem diminuirá, mas no primeiro ano ainda não será significativa.”

Cássio Pagliarini, consultor Bright Consulting

que o comprador tenha a segurança de comprar um elétrico.”

#### CENÁRIO MELHOR EM 2024

Apesar das incertezas sobre taxação a elétricos e híbridos, de forma comum a maioria dos analistas prevê melhora no cenário em 2024. Para Cássio Pagliarini, da Bright Consulting, a expectativa para importações de veículos em 2024 é de otimismo mesmo com um possível aumento de impostos, pois o governo sinaliza que a alta será gradual.

“Hoje é muita vantagem trazer elétricos e eletrificados. Compensa muito para as marcas premium importar este tipo de

carro com a alíquota zero. Com o aumento gradativo essa vantagem vai diminuir, mas no primeiro ano ainda não será significativa.”

Segundo Pagliarini no primeiro ano após a retomada da taxação as montadoras deverão conseguir absorver a elevação da alíquota sem aumentar muito os preços. Para o consultor, mesmo com os descontos recentes, as importadoras ainda têm margem de negociação.

João Oliveira, da Abeifa, diz ter visão positiva para o ano que vem e acredita que a baixa nos juros, junto com o câmbio mais estabilizado, fará o mercado crescer: “Na economia devemos ter uma melhora gradual, dólar estável, apesar de o real um pouco mais depreciado. Trabalhamos com a cotação de R\$ 5,10 para o ano que vem. A taxa de juros deve continuar caindo e estimo que fecha no ano que vem em 9,5%. O que não conseguimos prever agora é o aumento do imposto. Se aumentar significará uma freada nas importações e aí teremos de andar de lado, sem crescimento”.

Baldy, da BYD, é outro que projeta crescimento em 2024. Segundo ele a empresa trabalha com o cenário atual, de impostos zerados, com perspectiva de crescimento no volume e novos lançamentos: “Temos de ampliar a rede de distribuição até começar a fabricar localmente”.

A empresa já informou que planeja iniciar a produção de carros elétricos e híbridos na fábrica que foi da Ford, em Camaçari, BA, até o início 2024.

Já Ricardo Bastos, da GWM, diz que a previsão da empresa é de trazer mais carros importados no ano que vem e antecipa que um novo produto virá para fazer companhia ao Ora GT e ao Haval no showroom da marca.

“Tivemos 1 mil 450 unidades vendidas em agosto só de Haval. Quando projeto este número à frente temos quase 18 mil por ano. Vamos ter o Ora com volume menor, pois é elétrico e precisa de infraestrutura. Num cenário otimista estamos falando de 15 mil a 20 mil unidades no ano que vem, de Haval, Ora e de um novo produto que chegará.” ■

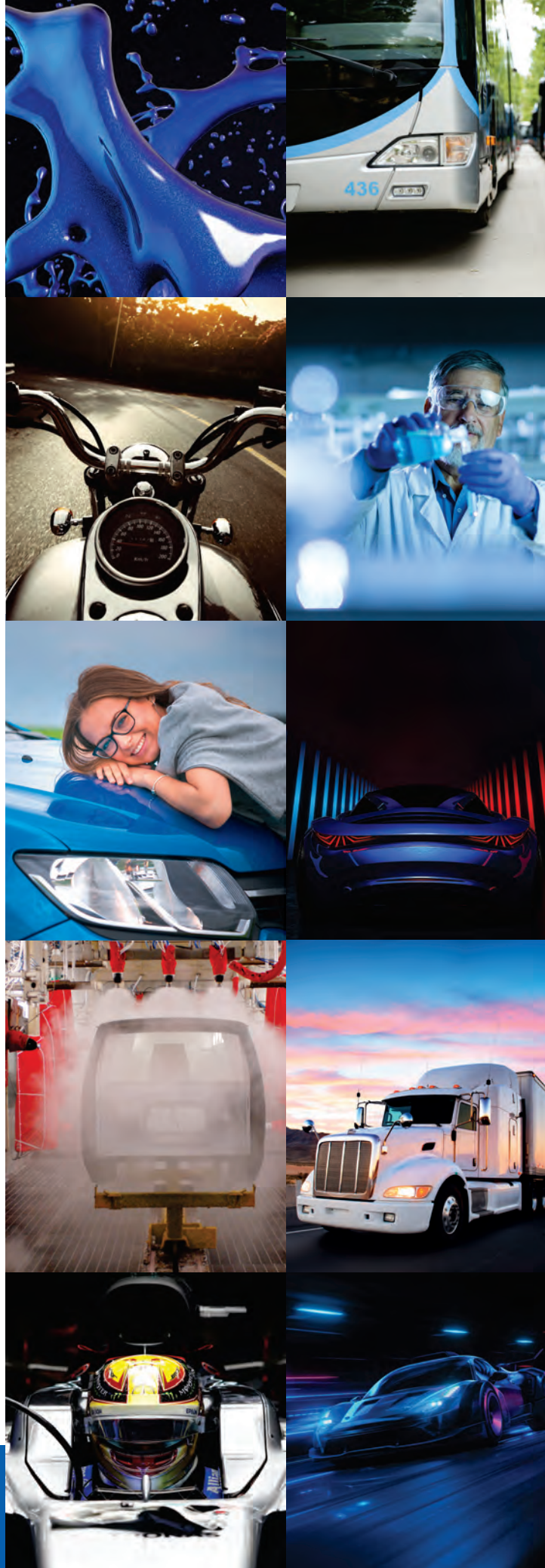


A Axalta Brasil está comemorando 60 anos de história, inovando e apoiando a indústria de revestimentos automotivos e industriais desde 1963, com a fundação da fábrica em Guarulhos-SP.

**Muito obrigado por construir esse legado juntamente conosco!**

**SEU NEGÓCIO PRECISA,  
NÓS INOVAMOS.**

[www.axalta.com.br](http://www.axalta.com.br)  
📺📱📷/AxaltaBrasil





# Economia avança mas mercado não acompanha

Para a BMW todos os índices podem melhorar em 2024, porém o ritmo será um pouco diferente da evolução da economia diante das vendas internas de veículos leves

Por Leandro Alves

**A** pesar da expectativa positiva para o ambiente de negócios em 2024, por causa da inflação e da taxa de juros em queda, a BMW acredita que o mercado automotivo não deve avançar em ritmo acelerado. De acordo com Maru Escobedo, presidente do grupo no Brasil, haverá "ligeiro crescimento" nas vendas totais de até 4,8%, passando de 2,1 milhões de unidades este ano para 2,2 milhões no próximo.

Não seria um resultado desapontador, porém a economia crescendo menos, em torno de 1,5% contra o PIB esperado de quase 3% em 2023, além da possível depreciação do câmbio, que passará de R\$ 4,95 para R\$ 5,02, podem, na visão da BMW, limitar o potencial do mercado interno e, também, a produção nacional.

Como os negócios neste segmento geralmente são feitos com o cliente pessoa física que tem crédito e até recursos para comprar à vista, a possível redução das taxas de juros, uma das boas notícias da economia para o ano que vem, não seria suficiente para que este consumidor bem específico aumentasse muito seu desejo de consumo.

Por isto a BMW prevê que uma das tendências será a oferta de produtos financeiros exclusivos para este tipo de consumidor: "Apesar da taxa de juros ser



Divulgação/BMW

um fator relevante, nós avaliamos que a disponibilidade de crédito impacta menos o mercado premium. Por isto precisamos de criatividade e foco no cliente. O BMW Group Serviços Financeiros está sempre estudando maneiras de oferecer soluções altamente customizadas que atendam aos anseios dos nossos consumidores, tanto para os veículos BMW e Mini quanto para as motocicletas BMW Motorrad".

## LIDERANÇA PREMIUM

Ainda sem colocar todas as cartas na mesa – ou seja, apresentar os números

que balizarão os objetivos da BMW no Brasil – Escobedo deixa claro a intenção de manter a ponta no concorrido segmento de veículos premium: “Nossa meta sempre é crescer, de forma sustentável. Porém mais importante é continuar com foco total no cliente, proporcionando serviços de excelência, tecnologia, produtos renovados e adequados ao mercado. Em 2024 planejamos manter a liderança no segmento premium, assim como tivemos nos últimos quatro anos no mercado brasileiro”.

No caso dos automóveis os mais procurados da marca no Brasil seguem sendo os da produção nacional segundo Escobedo: “Os mais vendidos no País são o BMW Série 3 e o BMW X1, ambos produzidos na planta de Araquari. Prevemos que estes dois modelos devem manter a liderança de vendas da marca e do segmento premium como um todo em 2024”.

Outra tendência para o ano que vem, que já vem sendo plano bem-sucedido da BMW, é a diversificação da oferta de modelos a combustão interna, como o Série 3 nacional, com uma gama de produtos eletrificados. A BMW, ao contrário de outras marcas, que optaram na primeira hora por apenas uma rota tecnológica, apostou em uma transição mais moderada, oferecendo todas as opções de motorização ao mesmo tempo em que vem se empenhando pela descarbonização, ao afirmar que pretende, até 2030, reduzir

80% das emissões de CO<sub>2</sub> do processo produtivo, 50% no uso de seus veículos por quilômetro rodado e em 20% da cadeia de fornecimento.

“Para a BMW o futuro é elétrico, circular e digital. Mas entendemos que cada mercado terá um ritmo diferente de implementação de modelos totalmente elétricos. No caso do Brasil temos uma ampla gama de tecnologias de powertrain, com motores a gasolina, flexfuel, híbridos e elétricos. Lançamos em 2023 modelos totalmente a combustão, como os novos X1 e M2, híbridos, como os novos X5 e X6, e totalmente elétricos, como os novos iX M60 e i7. Portanto acreditamos na abertura tecnológica.”

#### COMPASSO DE ESPERA

Apesar do cenário futuro mais otimista Maru Escobedo está em compasso de espera para decidir possíveis novos investimentos em 2024 e sobre trazer novos produtos elétricos ao Brasil: “Vamos aguardar as medidas do governo sobre o imposto de importação para avaliar o cenário de importação de modelos puramente elétricos e também a nova fase do Rota 2030 para decidir novos investimentos de médio e longo prazo no mercado brasileiro”.

Mas as ações em ESG, que visam condições mais atraentes junto ao mercado financeiro promovendo a agenda socioambiental e de governança interna, continuam com investimentos e são pauta relevante na BMW do Brasil: “O setor automotivo tem grande representatividade em inúmeros segmentos da economia. Desta forma investimentos em novas tecnologias e valorização de projetos para redução do impacto ambiental nos novos modelos são alguns pontos da agenda nacional que precisam estar sempre nos nossos planos”.

Oficialmente a empresa afirma que “caminhamos rumo a um futuro mais sustentável”. E cita algumas iniciativas: “Nossas fábricas no Brasil contam com ações que vão desde o reuso da água da chuva até a implementação de painéis solares, isto é, sempre com foco nos pilares de sustentabilidade e meio ambiente”. ■

“Investimentos em novas tecnologias e valorização de projetos para redução do impacto ambiental nos novos modelos são alguns pontos da agenda nacional que precisam estar sempre nos nossos planos.”

Maru Escobedo, presidente e CEO da BMW no Brasil



# Ainda em recuperação da pandemia

Para Santiago Chamorro, presidente da GM América do Sul, indústria ainda passa por ajuste e não se recuperou da pandemia

Por André Barros

**M**arço de 2020. O Chevrolet Onix era o veículo mais vendido em um promissor mercado brasileiro, em recuperação após alguns anos de crise econômica que atingiu em cheio a indústria automotiva, e a Chevrolet seguia no posto mais alto das marcas. Naquele mês, porém, chegou a pandemia da covid-19 e o mercado virou de pernas para o ar.

A General Motors ainda encerrou 2020 com o modelo mais vendido e a marca número 1 no País, mas em pouco tempo perdeu espaço para a Fiat e a picape Strada. Contribuíram bastante os efeitos que a pandemia gerou na cadeia automotiva global: como reflexo a fábrica de Gravataí, RS, onde são produzidos Onix e Onix Plus, ficou quatro meses fechada, sem produzir, por falta de semicondutores.

Segundo Santiago Chamorro, presidente da GM da América do Sul, a pandemia interrompeu a trajetória de crescimento da indústria nacional e a situação econômica atual, com juros elevados e confiança do consumidor baixa, complica os negócios.

"Muitos setores da economia sofreram mais impactos durante a pandemia e ainda não conseguiram se restabelecer. O setor automotivo na América do Sul foi um deles, em especial porque sofreu repetidos períodos de desabastecimento global, seguido por um desaquecimento do mercado."



Divulgação/GM

## LENTA RECUPERAÇÃO

Chamorro destaca que, em 2023, importantes mercados da América do Sul apresentaram retração, o que prejudicou, também, as exportações e a produção brasileira. A indústria, na visão do executivo, passa por um momento de ajuste de demanda: "O mercado brasileiro de automóveis apresenta agora certa instabilidade e diminuição dos volumes".

Ainda assim o presidente da GM América do Sul acredita em crescimento nas vendas no ano que vem. Sua visão é de alta de 2% a 5%, com a companhia acompanhando esta evolução. A produção, porém,



# Atuação global com profundo conhecimento setorial

Com profundo conhecimento do mercado automotivo, e contando com uma rede global de especialistas com competências e credenciais direcionadas ao segmento, a KPMG atua de forma estratégica, auxiliando as empresas a enfrentar os desafios do setor, a identificar oportunidades de crescimento, implementar estratégias para melhorar eficiência e rentabilidade, e a atender às demandas dos consumidores.



Saiba mais em  
[kpmg.com.br/automotivo](https://kpmg.com.br/automotivo)





deve se manter, embora as exportações, acredita, possam ter crescimento tímido: "Não devemos chegar ao nível de 2022".

O curto prazo, porém, é apenas uma pequena preocupação na cabeça do executivo, que observa atentamente os movimentos do governo, de quem espera apoio para estimular o setor: "Precisamos do apoio da iniciativa pública para estimular o mercado no curto e médio prazo. A reforma tributária será um marco importante para o setor automotivo, que é altamente tributado. A carga tributária no Brasil é de mais de 40%, comparada com 18% do México e menos de 10% nos Estados Unidos".

Chamorro chama a atenção também para o que chama de "assimetria tributária" – os benefício dos regimes regionais, no caso. A GM é contra a renovação até 2032 do Regime Nordeste, em nome da isonomia competitiva da indústria nacional. E o executivo disse que novos investimentos estão condicionados a essa competição isonômica: "Até o fim deste ano o ciclo de investimento iniciado em 2019 no Brasil [de R\$ 10 bilhões] deve estar concluído e esperamos anunciar um novo em breve, uma vez que tenhamos maior clareza a respeito das condições tributárias assimétricas existentes no País".

### ELETRIFICAÇÃO

Das líderes em vendas do mercado brasileiro apenas a General Motors descarta o desenvolvimento de tecnologia híbrida flex para o powertrain de seus veículos: seu planejamento envolve o aprimoramento dos motores a combustão interna flex e salto direto para os 100% elétricos. A reportagem conversou com Chamorro antes da divulgação da nova fase do Rota 2030, ou Mobilidade Verde e Inovação, mas o executivo estava animado com o tratamento que o programa tende a dar à eletrificação.

"A introdução de novas tecnologias no mercado brasileiro não será feita de forma disruptiva: acontecerá progressivamente. Por isto é preciso que o incentivo seja feito

**"O setor automotivo na América do Sul sofreu repetidos períodos de desabastecimento global seguido por um desaquecimento do mercado."**

Santiago Chamorro, presidente GMSA

de forma gradual, conforme o menor impacto ambiental das diferentes tecnologias, com maiores estímulos para os elétricos, seguidos dos híbridos plugáveis e por fim os de combustão interna tradicional", propõe o executivo. "O Rota 2030 oferece previsibilidade à medida que se criam políticas e parâmetros que estimulam essa nova industrialização progressivamente. Há diversos caminhos para essa transição, que pode passar por modelos CKD, SKD para, depois, quando tivermos maior volume e maior demanda, pensarmos na produção completa de um EV por aqui."

A produção local, porém, só acontecerá depois que o mercado de elétricos estiver desenvolvido – e o Rota 2030, segundo o executivo, colaborará porque terá capítulos que tratarão da infraestrutura de carregamento destes veículos: "De maneira geral a GM tem a filosofia de produzir onde vende. Por isto uma vez que o consumidor mostrar adesão ao carro elétrico é possível que tenhamos uma fábrica de elétricos por aqui no futuro".

Chamorro diz que o Brasil e a América do Sul têm potencial para se tornar polo de desenvolvimento, produção e exportação de tecnologias e veículos elétricos, por estarem na região as maiores reservas globais de minérios utilizados na produção de baterias, o know-how da engenharia local, o parque industrial moderno e avançado e a energia limpa gerada no Brasil. ■



# MOTORES CUMMINS

## CONFIANÇA E ROBUSTEZ QUE TE LEVAM MAIS LONGE!

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

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

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

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

**PARA UM  
MUNDO QUE  
NÃO PARA**





# Em estudo a produção local de carro híbrido

Na expectativa de melhora da economia e retomada do poder de compra no País empresa pretende, inicialmente, importar modelos eletrificados

Por Soraia Abreu Pedrozo

**A** Honda deve começar a envolver com mais ênfase a operação brasileira no seu compromisso global de atingir neutralidade de carbono até 2050, que inclui a meta de, até 2040, só vender veículos zero emissão, elétricos a bateria ou com célula de combustível. Mas a empresa considera a situação diferente para por em prática a eletrificação no Brasil: como o País conta com a vantagem de produzir etanol, biocombustível quase neutro em emissões de CO<sub>2</sub>, haverá um longo período de transição no qual veículos com motores de combustão interna de alta eficiência ou híbridos serão um diferencial competitivo neste mercado.

Esta é a avaliação do presidente da Honda América do Sul, Atsushi Fujimoto, ao destacar que a indústria da mobilidade enfrenta período de grandes transformações, que deverão avançar gradativamente no caso do Brasil, numa perspectiva de médio e longo prazo: "Considerando os desafios de custo, infraestrutura, políticas públicas, características do mercado e todas as vantagens do etanol como combustível de baixa emissão a migração para veículos elétricos a bateria deverá demorar mais no País. Portanto, no médio prazo, o híbrido flex é o mais viável".

Embora não esconda estudos para localizar a fabricação de modelos híbridos aqui Fujimoto reforça que o planejamento da



Divulgação/Honda

Honda prevê, inicialmente, a introdução de carros eletrificados importados: "Para uma segunda etapa continuamos estudando as possibilidades de produção local de híbridos e a importação de veículos elétricos".

Sobre a provável recomposição do imposto de importação para veículos elétricos e híbridos ele diz acreditar que o governo encontrará a melhor solução para equilibrar estímulos à produção local com necessidades da indústria.

## PREOCUPAÇÕES

Previsibilidade está no topo das preocupações da Honda quanto ao impacto

da segunda fase do Rota 2030, o Mobilidade Verde e Inovação. Fujimoto avalia que as exigências do programa, quanto à melhoria de eficiência energética e ao aprimoramento da segurança veicular, são extremamente rígidas e demandarão grandes investimentos mas que isto trará a antevisão que permitirá planejar investimentos de forma adequada.

Fujimoto ressaltou que a Honda Automóveis segue atenta para melhorar o desempenho ambiental da sua linha de produtos e ilustrou que os modelos New City, New City Hatchback e New HR-V contam com motor 1.5 DI DOHC i-VTEC com injeção direta, o que melhora o desempenho e reduz o consumo de combustível.

Outra preocupação da Honda é com as condições macroeconômicas do País, as quais, segundo o executivo, impactam tanto o ambiente produtivo como o desenvolvimento socioeconômico como um todo.

Por enquanto Fujimoto avalia que os sinais são positivos, com a queda das taxas de juros e da inflação, mas ponderou que a economia precisa se recuperar para que haja aumento da renda da população, a fim de assegurar a continuidade da aquisição de produtos de maior valor agregado pelo consumidor.

"Apesar de os últimos dados indicarem queda no desemprego a renda média do brasileiro ainda não recuperou patamar pré-pandemia. O País precisa de retomada mais forte para que o mercado de trabalho avance em dados e qualidade dos empregos, contribuindo com o poder de compra."

Temas como arcabouço fiscal e reforma tributária também são essenciais para a melhora do cenário econômico.

Com relação aos expressivos aumentos nos preços dos veículos nos últimos anos Fujimoto atribui o movimento a três principais fatores: taxa de câmbio, maiores custos devido à crise nas cadeias de suprimentos desencadeada na pandemia e tecnologia embarcada para atender exigências dos consumidores e novas regulamentações.

**"Considerando desafios de custo, infraestrutura, políticas públicas, perfil do mercado e vantagens do etanol por sua baixa emissão, no médio prazo o híbrido flex é o mais viável para o Brasil."**

*Atsushi Fujimoto, presidente Honda América do Sul*

Além disso, ele afirma, houve descompasso de oferta e demanda, o que influenciava fortemente o preço: "Nos últimos anos todos estes fatores tiveram variações consideráveis e inesperadas. Para 2024 temos de ser cautelosos dados os riscos que ainda existem, mas nossas expectativas são de redução gradativa da volatilidade".

#### DESEMPENHO

A Honda encerrou o primeiro semestre deste ano com incremento de 25% nas vendas na comparação com o mesmo período de 2022 e Fujimoto acredita que, considerando a boa aceitação pelo público da sua nova linha de produtos, existe grande potencial de crescimento para os próximos meses e anos. Especificamente para 2024 a perspectiva é de manutenção da trajetória de crescimento de 2023.

Quanto às exportações a empresa embarca para outros países cerca de 10% de sua produção em Itirapina, SP, sendo os modelos New City, hatch e sedã, WR-V e o recentemente lançado New HR-V enviados ao Chile, Peru, Colômbia, Uruguai, Paraguai, Bolívia, Equador e Argentina.

O executivo pondera, entretanto, que a limitação produtiva e de fornecimento de semicondutores ainda é um desafio para a expansão de volumes de exportação. No médio prazo há boas expectativas com vendas externas do New HR-V à região, além de peças e acessórios. ■



# Mais crédito e mais vendas

Fabricante dos veículos Mitsubishi e Suzuki no País espera por crescimento de quase 15% em suas vendas

Por Caio Bednarski

**A** HPE Autos, fabricante sob licença dos veículos Mitsubishi e Suzuki no Brasil, aguarda as projeções da Anfavea para 2024 à medida que seus números internos estão alinhados aos da entidade que reúne os fabricantes nacionais. Mas a expectativa é de um ano melhor no fator que impacta diretamente as vendas no mercado brasileiro: os juros, que estão em queda.

Para Mauro Correia, CEO da HPE, a tendência é de ampliação das concessões de crédito: "Isto deve nos ajudar a ter uma melhor perspectiva de vendas para o ano que vem".

Ainda sem os dados da Anfavea para o mercado total a empresa já tem seus próprios números para 2024: projeta vender 21,8 mil veículos, considerando as duas marcas que fabrica no País, volume que representará avanço de 14,7% na comparação com 2023, que deverá fechar com 19 mil.

Do total de veículos comercializados pela HPE no Brasil 70% são picapes L200 Triton, produzida em Catalão, GO, e os outros 30% são divididos por modelos Mitsubishi Pajero Sport, Mitsubishi Eclipse Cross e Suzuki Jimny Sierra.

Para o ano que vem Correia acredita na importância de alguns pontos para a agenda macroeconômica do País, caso da redução da taxa de juros, do contro-



João Mantovani

**“A ampliação das concessões de crédito deve nos ajudar a ter uma melhor perspectiva de vendas para o ano que vem.”**

Mauro Correia, CEO HPE Autos

le do déficit fiscal e gastos públicos, da segurança pública e da manutenção da inflação sob rédeas. Caso estes tópicos tenham avanços positivos e significativos o executivo acredita que há espaço para que veículos com tiquete médio de R\$ 120 mil ou mais continuem sendo consumidos pelos brasileiros.

### TENDÊNCIA FUTURA

Com relação ao futuro da mobilidade no Brasil ele afirma que a eletrificação já é uma realidade no Brasil porque quase todas as montadoras estão discutindo o tema internamente junto com questões como ESG e descarbonização da matriz energética. Correia diz que a HPE também discute a adoção de propulsão híbrida e elétrica no Brasil, pois entende que haverá espaço para as duas a curto e médio prazo.

O executivo diz que a HPE tem interesse em atuar no segmento de veículos híbridos em breve e confirmou o lançamento de um SUV em 2024 ou 2025, sem revelar mais pormenores. Vale lembrar que a empresa já teve à venda no País o híbrido plug-in Outlander PHEV em 2016, mas o mercado ainda não tinha demanda como a atual.

Para os próximos quatro ou cinco anos a tendência é de que os híbridos flex ganhem espaço e sejam a principal opção dos consumidores, porque o carro 100% elétrico ainda não é uma realidade para o Brasil, na opinião de Correia.

Sobre o possível retorno do imposto de importação para veículos elétricos Correia avalia que os impactos serão variáveis e que cada empresa os sentirá à sua própria maneira: "Como CEO de uma empresa que fabrica veículos no Brasil posso su-

por que a aplicação de um imposto de importação sobre veículos que antes não eram taxados influenciará no valor que chega ao consumidor final, fomentando a produção local mas não necessariamente os mesmos modelos e volumes".

O desenvolvimento de veículos elétricos da Mitsubishi e da Suzuki ainda acontece apenas no Exterior, mas por aqui a empresa mantém equipe de engenharia que é responsável por desenvolver avanços e adaptações nos motores flex que equipam seus veículos e que continuarão sendo usados por mais alguns anos.

### FECHAMENTO DE 2023

Para o fechamento de 2023 a HPE projeta vendas, no Brasil, de 2 milhões 165 mil veículos leves, volume que representará alta em torno de 10% na comparação com as 1 milhão 960 mil registradas em 2022. A produção da indústria nacional deverá chegar a 2,3 milhões de unidades leves, com alta próxima de 5%, caso os números esperados se confirmem até dezembro. Para o regime de exportação a expectativa é de 397 mil unidades, 11,8% a menos do que no ano passado, de acordo com as projeções mais recentes da Anfavea.

A empresa avalia de perto os desdobramentos dos fatos econômicos no País e utiliza como base as expectativas divulgadas pelo Boletim Focus, do Banco Central, que projeta uma taxa Selic de 9% para 2024, inflação IPCA de 3,87%, dólar a R\$ 5,02 e crescimento do PIB de 1,5%.

Para o encerramento de 2023 a expectativa é de que o PIB cresça 2,92% na comparação com 2022. A taxa Selic deverá encerrar o ano em 11,75%, a inflação em 4,86% e o dólar ficará em R\$ 4,95. ■



# Estabilidade para 2024

Expectativa da empresa coreana é de leve aumento nas vendas.  
Já a produção terá expansão mais relevante.

Por Caio Bednarski

A expectativa da Hyundai para a evolução das vendas de veículos leves no Brasil em 2024 é de quase estabilidade, levemente acima do resultado que deverá ser atingido em 2023, projetando mercado de 2 milhões 106 mil unidades este ano e de 2 milhões 138 mil no ano que vem, incremento de 1,5%. Quem tem esta crença é Angel Martinez, vice-presidente de vendas da empresa no Brasil.

Para a produção de veículos leves em 2024 a Hyundai tem uma projeção mais positiva, com alta de 8,7% na comparação com 2023, chegando a 2 milhões 309 mil, contra 2 milhões 124 mil este ano. O incremento será puxado pela recomposição das exportações, que deverão encerrar 2023 em queda, com 412 mil veículos embarcados e subindo para 430 mil no ano que vem, expansão de 4,4%.

Um ponto importante para o desempenho do mercado doméstico em 2024 é a expansão do crédito, um dos entraves do mercado em 2023, por causa dos juros altos e inadimplência recorde: "Com a redução de juros acreditamos que a concessão de crédito terá leve melhora porque a capacidade de pagamento dos clientes deverá crescer. Ao mesmo tempo a inadimplência e a disponibilidade de renda ainda continuarão limitando a aprovação dos financiamentos".

## PODER DE COMPRA

Também existe a expectativa da recuperação do poder de compra do consu-



Divulgação/Hyundai

midor brasileiro no ano que vem, ponto que ajudará no avanço das vendas de veículos mais modernos, seguros e com menor impacto ambiental. Algumas medidas pontuais, como ocorreu este ano com a oferta de descontos patrocinados pelo governo federal, com as montadoras acompanhando e ampliando a redução de preços, podem ser necessárias, mais uma vez, para dar fôlego ao mercado.

Três pontos, na opinião de Martinez, deverão nortear os rumos do ano que vem: redução da taxa básica de juros, vista como um fator positivo para a indústria automotiva, acompanhada de simplificação tributária e estabilidade cambial.

O executivo considera que, com o câmbio estável no ano que vem, o preço dos veículos não deverá sofrer grandes impactos,

# MWM

NA DISPUTA DO PRÊMIO

# AUTODATA

2023

Reduza a velocidade, preserve a vida.

**ESTAMOS CONCORRENDO  
AO PRÊMIO AUTODATA 2023  
NA CATEGORIA:**

**CADEIA  
AUTOMOTIVA  
AMPLIADA**



**QUEM NOS TRAZ ATÉ AQUI É VOCÊ.  
CONTAMOS COM SEU VOTO!**



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

**MWM**  
UMA EMPRESA TUPY



depois das expressivas altas dos últimos, jogando o tiquete médio de compra para além dos R\$ 140 mil, porque as montadoras adequaram seus produtos às novas tecnologias e administraram o impacto de fortes aumentos de custos de materiais e logística após a pandemia de covid-19.

Desta forma a grande expectativa reside na recomposição de renda do brasileiro, assim como na geração de empregos, para que seja possível o mercado avançar, tanto por meio de compra como pela assinatura de veículos: "Desde antes da pandemia enxergamos a baixa geração de emprego e consequente redução na renda como o freio que limita o crescimento do mercado brasileiro. Até que estes dois pontos sejam superados o mercado automobilístico brasileiro não conseguirá crescer de maneira sustentável para alcançar seu pleno potencial".

Diante de um mercado quase igual no que vem a Hyundai acredita que há espaço para conquistar um pouco mais de participação de mercado, mesmo com a chegada de novos concorrentes ao mercado nacional. De janeiro a outubro o market share da marca chegou a 10% no segmento de automóveis.

Martinez elenca os motivos para ganhar mais terreno: "Tanto a linha HB20 como a do Creta foram recentemente

atualizadas com melhor especificação de itens de segurança, tecnologia e conforto ao longo das versões, algo muito valorizado pelo consumidor brasileiro. Pretendemos seguir com essas melhorias em 2024, o que deve nos colocar como primeira opção de compra para mais pessoas".

### ELETRIFICAÇÃO

Com relação à eletrificação Martinez acredita que haverá uma aceleração de lançamentos de modelos 100% elétricos no ano que vem caso os níveis atuais de impostos de importação sejam mantidos pelo governo pois existe a discussão sobre a retomada da tributação para esses modelos: "São veículos com menos restrições de desenvolvimento local, uma vez que são importados, e o processo de homologação é bem mais rápido por não gerarem emissões".

Para Martinez o retorno do imposto de importação sobre elétricos precisa de uma discussão mais ampla: "A importação pura e simples, sem a contrapartida de uma fábrica local, sempre traz a ameaça de o Brasil desestruturar seu parque automotivo e caminhar no mesmo rumo de outros mercados que se tornam basicamente grandes importadores. Esta não é a vocação do Brasil. Também é legítimo questionar em quais condições sociais e ambientais os veículos importados estão sendo produzidos".

Olhando mais a médio prazo a Hyundai entende que os veículos híbridos terão mais espaço no mercado por causa do preço elevado dos veículos 100% elétricos e da infraestrutura necessária para carregamento, que ainda precisa avançar no País. A empresa estuda todas as possibilidades para o Brasil, incluindo elétricos com célula de hidrogênio. Quando identificar a melhor solução a adoção será rápida porque seu Centro de Desenvolvimento, instalado em Piracicaba, SP, junto com a fábrica, já está testando as opções mais favoráveis. ■

“Estamos com 10% de participação em automóveis e pretendemos mantê-la até o fim do ano. Para o ano que vem entendemos que há espaço para crescermos um pouco mais, mesmo com a chegada de novos concorrentes.”

Angel Martinez, VP de vendas Hyundai Brasil

# Tecfil EcoLigna®

**O FILTRO  
DO FUTURO  
CHEGOU**



**15%**

superior na  
performance  
de filtragem

**20%**

menos poluentes  
na fabricação

E você  
**não paga  
nada a mais**  
por isso



**Tecfil**  
EcoLigna®

**#VÁ MAIS LONGE**

**O FUTURO É TECFIL**

 **Indústria  
Brasileira**



# Otimismo à vista

JLR faz parte das montadoras que apostam em mercado de veículos leves maior no ano que vem

Por Caio Bednarski

**A** JLR, Jaguar Land Rover, sustenta visão positiva para 2024, apostando em mercado de veículos leves 5% maior do que em 2023, de acordo com o seu presidente para América Latina, João Oliveira: "Ainda faço parte do time dos otimistas: cresceremos um pouco no ano que vem, principalmente porque os juros devem seguir caindo progressivamente, facilitando os financiamentos".

O executivo também espera que no ano que vem aconteça alguma recuperação do poder de compra dos brasileiros, assim como uma maior geração de empregos, dois fatores que também ajudarão no melhor desempenho das vendas.

Mas não são apenas pontos positivos que a JLR identifica no radar para 2024 à medida que fatores externos podem afetar o desempenho do mercado nacional, caso da guerra na Ucrânia e o novo conflito em Israel, de acordo com Oliveira. O desempenho de fortes economias mundiais, caso da Europa e dos Estados Unidos, também estão sendo monitorados porque podem afetar, de alguma forma, os negócios no Brasil.

## IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO

No segmento de veículos importados, no qual a montadora também opera no Brasil com modelos premium, existe a expectativa do que acontecerá com o imposto de importação para veículos eletrificados, se voltará a ser adotado, quando e como. Para Oliveira, que também é presidente da Abeifa, associação que reúne



Divulgação/JLR

os maiores importadores de veículos no País, esta é a grande questão para o ano que vem, com dois cenários: se o imposto continuar zerado a venda de modelos importados deverá crescer, mas se a taxação for retomada, ainda que abaixo dos 35%, haverá impacto negativo no planejamento das empresas.

O executivo propõe que o imposto siga zerado por mais dois anos para depois começar a voltar gradualmente, chegando a 20% em quatro anos, sendo este o teto para manter a competitividade dos veículos que vêm de fora do Mercosul: "A realidade é que isto não deve acontecer. O que ouvimos do governo é que deve vir em breve, começando no ano que vem, no sistema de escadinha, até voltar aos 35%, mas nada disso

“Queremos tornar a operação nacional uma base exportadora de veículos elétricos não só para a América Latina, mas para outros mercados grandes mercados globais.”

João Oliveira, presidente JLR América Latina

foi confirmado e nós aguardamos para definir os planos”.

Outra questão foi levantada por Oliveira: quem vai pagar os 35% de imposto de importação quando ele voltar? Apenas 25% dos veículos importados, sendo a grande maioria híbridos e elétricos que chegam da Europa e China, pois 75% dos veículos importados para o Brasil são produzidos no Mercosul e no México, com tarifa zero e, por isto, deverá ter pouco efeito na arrecadação e penalizará a chegada das novas tecnologias, retardando a sua adoção em maior volume.

Ao avaliar apenas os negócios da JLR Oliveira diz que viajará em novembro para a Inglaterra para começar a discutir os planos do próximo ano fiscal da empresa, e o grande tema será o debate sobre o retorno do imposto de importação para veículos eletrificados. Para o ano fiscal de 2023 a expectativa é de crescimento de 60% na comparação com 2022.

#### NACIONALIZAÇÃO DA ELETRIFICAÇÃO

O avanço da eletrificação trará uma reorganização das forças globais de produção de veículos elétricos e o Brasil pode explorar os espaços que devem se abrir, assumindo um grande papel de exportador no futuro. De olho nesse cenário a JLR já discute com a sua matriz um novo

ciclo de investimentos no Brasil para montar modelos eletrificados na fábrica de Itatiaia, RJ.

“Queremos tornar a operação nacional uma base exportadora de veículos elétricos não só para a América Latina mas para outros mercados globais. Este é um tema muito discutido com a matriz, pois o investimento não pode ser pensado apenas para atender a demandas regionais. Temos de produzir um produto global, para exportar para mercados grandes e relevantes.”

Segundo o executivo a matriz enxerga com bons olhos a discussão de montar modelos eletrificados na unidade brasileira, que poderá começar a produzir veículos a bateria em cerca de três anos. Atualmente a unidade é responsável pela produção dos SUVs Discovery Sport e Range Rover Evoque, com motores flex e híbridos leves.

O investimento que está em debate não envolve a produção de híbridos porque a JLR acredita que esta é uma tecnologia de transição e apostará nos 100% elétricos por aqui, ainda sem confirmar se eles serão a próxima geração dos modelos já fabricados em Itatiaia ou se serão novos modelos.

A fábrica, inaugurada em 2016, também tem alguns pontos positivos que pesam a seu favor na negociação com a matriz, como o fato de ser uma das mais modernas da empresa no mundo, contar com mão de obra qualificada e baixa rotatividade de funcionários. Os índices de qualidade e eficiência e o custo por veículo produzido também são positivos, segundo Oliveira, o que possibilita colocar a operação brasileira em posição mais relevante dentro da global.

Ao buscar posição no futuro elétrico no Brasil a JLR também está investindo na rede de eletropostos e trouxe para o Brasil um novo sistema, que utiliza uma bateria usada, de segunda aplicação, para armazenar energia solar captada por meio de placas fotovoltaicas e abastecer os veículos sem precisar da rede pública, sendo uma opção mais sustentável. ■





# Com foco na transformação digital

Ao lançar o QAD BR+, solução em nuvem destinado a companhias de manufatura de médio porte, a Vockan contribui decisivamente para a transformação digital de empresas do setor automotivo

Qualquer executivo do setor automotivo, ligado ou não à área de TI, sabe que as montadoras e os principais sistemistas têm buscado incessantemente aprimorar seus métodos de produção em busca da Indústria 4.0, que exprime a automação e a integração de soluções tecnológicas inovadoras, como inteligência artificial, internet das coisas, robótica e

utilização de dados em nuvem. Estrategicamente, os fornecedores dessas grandes companhias precisam se engajar nesse mesmo movimento, sob o risco de serem preteridos por quem o fizer antes.

É nesse cenário que surge a Vockan, empresa de consultoria de ERP (Planejamento de Recursos Empresariais), representante exclusiva da QAD, gigante mundial de sistemas de gestão presente

em 23 países e que atua com soluções de diversas verticais da Economia, dentre elas a automotiva.

Apesar de já atuar com grandes companhias do setor, como Amvac e ZF, a Vockan nasceu com a percepção da “dor” de milhares de empresas de manufatura de médio porte que vinham (e vêm) sofrendo pela incapacidade de viabilizar sua transformação digital para estarem alinhadas aos grandes clientes.

Batizada de QAD BR+ (QAD Business Revolution Plus), a solução associa um software global em uma nuvem local, com uma configuração adequada às empresas de manufatura. Altamente conectivo e responsivo às necessidades de cada cliente, ele pode ser aplicado em empresas brasileiras ou multinacionais, uma vez que “conversa” facilmente com os sistemas adotadas pelas matrizes, por exemplo.

Quem explica outra vantagem relevante é o CEO da Vockan, Fabrício Oliveira. “Ao adquirir o QAD BR+, as indústrias de porte médio passam a ter acesso à expertise da Vockan junto aos grandes players do setor. Desenvolvemos uma solução eficiente e flexível, altamente aderente à realidade das empresas de manufatura brasileiras, como as do setor de autopeças, por exemplo. Nosso sistema contempla desde a comercialização, adequação do produto para atender as exigências fiscais, melhores práticas para o mercado brasileiro, implantação do projeto e o suporte final, tudo com um único provedor”, descreve.

Essa solução da Vockan reúne, conforme explica Oliveira, a robustez de uma tecnologia global, fornecida pela QAD, com as particularidades e necessidades do mercado brasileiro, customizado pelas questões tributárias e regras de Compliance, por exemplo, que são introduzidas pela própria Vockan. “Além de garantirmos os projetos de implementação, nosso pacote é financeiramente atrativo nos valores de licenças e oferece condições de pagamento flexíveis vinculadas ao fluxo de caixa de cada cliente”, garante.

A companhia aposta firmemente nessa vertical do setor automotivo. De acordo com o Portal da



**Fabrício Oliveira, CEO da Vockan**

Indústria, há cerca de 24 mil companhias de médio porte instaladas no país, que faturam acima de R\$ 30 milhões, sendo que uma boa parcela inclui produtos manufaturados, dos quais o setor automotivo é um dos mais significativos.

Com essa demanda potencial, a Vockan tem crescido substancialmente seus negócios. “Estamos em um movimento contínuo de expansão. No último ano, elevamos em 69% o quadro de colaboradores e até o final de 2023 teremos novas contratações”, projeta Oliveira, prevendo chegar a R\$ 100 milhões de faturamento nos próximos cinco anos.

Uma das grandes fontes de absorção dessa nova mão de obra, inclusive, nasce da parceria com escolas, como o Instituto Federal do Mato Grosso. A Vockan aposta nessa parceria para fornecer instrução de ERP, mas foca também no aproveitamento de novos profissionais egressos das salas de aula. “É um dos projetos que mais nos orgulhamos”, resume Oliveira.



**E**m 2018 e 2019 a Nissan chegou a vender quase 100 mil unidades no mercado brasileiro, quando sua fábrica em Resende, RJ, produzia três modelos: March, Versa e Kicks. Em 2018 alcançou 4% de participação, seu melhor desempenho. Com a crise dos semicondutores e a redução da linha nacional para apenas um carro, o Kicks, o volume comercializado caiu quase pela metade no ano passado, quando vendeu 53,7 mil unidades e ficou abaixo dos 3% de market share.

Mas a recuperação veio em 2023, com apenas o Kicks e os importados Versa, Sentra e Frontier – o dois primeiros do México e a picape da Argentina –, além do elétrico Leaf. As vendas em pouco mais de nove meses já superaram o volume de todo o ano passado.

Para o ano que vem, voltar a crescer dois dígitos, tanto em vendas como em produção, é a meta de Gonzalo Ibarzábal, presidente e diretor geral da empresa no Brasil: “Esperamos que a obtenção de crédito fique melhor e que os juros baixem em 2024. É base fundamental para o crescimento do mercado brasileiro”.

Na Nissan as contas e projeções são feitas com base no ano fiscal japonês, que começa em abril e termina em março. No atual exercício, de acordo com Ibarzábal, as vendas já estão crescendo na casa dos dois dígitos e a participação de mercado está em torno de um ponto porcentual acima do ano passado. Ao fim de março de 2024 o executivo projeta alcançar, mais uma vez, índice próximo dos 4% de participação no mercado brasileiro, retornando aos seus melhores resultados.

“Para ajudar a compreensão dentro do ano-calendário 2023, o cenário tem sido bem complexo para o mercado automotivo brasileiro. Mesmo assim esperamos ficar dentro do nosso objetivo de crescer dois dígitos. Devemos chegar aos 20% de janeiro a dezembro de 2023, enquanto o mercado brasileiro como um todo deve ficar perto dos 6%, com cerca de 2,1 milhão

# Na casa dos dois dígitos

Fabricante busca recuperar seu espaço no mercado brasileiro e crescer 1 ponto porcentual por ano fiscal até 2025

Por André Barros



Divulgação/Nissan

de carros e comerciais leves licenciados."

O presidente da Nissan no Brasil não quis arriscar palpite para o mercado em 2024. Mais uma vez citou o crédito como fundamental para a retomada da confiança do consumidor em retornar às concessionárias. E falou da necessidade de uma política de longo prazo para que as empresas tenham as condições ideais para fazer seus planejamentos estratégicos.

"Entendemos que o governo está trabalhando para que o País cresça como um todo, mas um ponto importante é previsibilidade para podermos elaborar nossos planos estratégicos de médio e longo prazo. O setor automotivo vive um momento de transformação mundial em vários campos e isso, claro, também atinge o Brasil. Um dos diferenciais do mercado brasileiro é que ainda há muita oportunidade de crescimento, algo que não vemos em outros países importantes".

No cenário econômico Ibarzábal cita projeções de crescimento de 2,9% do PIB em 2023 e em torno de 2% no ano que vem. Ele reforça a crença da Nissan no Brasil no longo prazo. Mas sobre novos produtos para a fábrica de Resende, que opera em dois turnos produzindo apenas o Kicks, faz mistério. Mas novidades a respeito da fábrica e do planejamento da companhia deverão ser divulgadas no início de novembro.

### ELETRIFICAÇÃO

Uma das pioneiras nas vendas de carro 100% elétrico no mercado brasileiro, com o Leaf, a companhia olha com cuidado o avanço da eletrificação por aqui. Ibarzábal diz que o futuro é eletrificado, mas que cada mercado terá o seu ritmo: "Estamos no meio da transição energética para os veículos eletrificados e temos que ter cuidado com uma possível disrupção que possa prejudicar toda a indústria nacional. Acreditamos que as soluções de power-train podem ter variações para se adaptar às características dos mercados e, no caso

**"O cenário tem sido bem complexo para o mercado automotivo brasileiro. Mesmo assim esperamos ficar dentro do nosso objetivo de crescer dois dígitos."**

Gonzalo Ibarzábal, presidente Nissan Brasil

do Brasil, um caminho seria a possibilidade de se usar etanol. Não é simples, mas é uma opção".

O executivo se esquia de dizer quais tecnologias adotará no mercado neste processo de transição, como alguns de seus concorrentes vêm fazendo com desenvolvimento de modelos híbridos flex. Uma delas poderia ser o sistema e-Power, que já chegou ao mercado argentino e chileno com o SUV X-Trail importado em 2023. A tecnologia envolve tração 100% elétrica e a bateria é recarregada por um motor a combustão, que funciona como um gerador de energia.

Este motor, que pode ser bicom bustível etanol-gasolina, não traciona as rodas como em um híbrido convencional, apenas gera energia à bateria. Trata-se solução que, aliada ao etanol brasileiro, garante emissão neutra de CO<sub>2</sub>, pois o gás liberado do escapamento é compensado durante a plantação da cana-de-açúcar.

"Estamos pensando em todas as possibilidades", limita-se a comentar Ibarzábal. De concreto mesmo há as pesquisas já realizadas no Brasil com a SOFC, célula de combustível que utiliza hidrogênio extraído do etanol para gerar energia elétrica. Na solução da Nissan o processo é feito dentro do veículo, com abastecimento apenas de etanol. O protótipo rodou no País em 2016 e 2017 e o processo segue em avaliação na matriz, no Japão. ■



# Início da fase Renovation no Brasil

Estreia do SUV Kardian, programada para o início de 2024, marca a entrada na segunda etapa do plano Renaulution, com grande mudança de portfólio

Por André Barros

**A**pós colocar ordem na casa com a primeira etapa do plano global Renaulution, a Resurrection, no qual se concentrou em reduzir as dívidas e ajustar as margens de seus produtos, a Renault inicia em 2024 no Brasil a Renovation, segunda fase do planejamento estratégico elaborado pelo CEO global Luca de Meo, que trouxe à companhia uma mudança de visão: privilegiar a lucratividade em vez de volumes.

O SUV compacto Kardian, com status de veículo global, será apresentado no fim deste outubro e começará a chegar aos concessionários no início do ano que vem, simbolizando o início desta nova etapa. Será o primeiro modelo de uma série de veículos produzidos sobre a nova plataforma CMF em São José dos Pinhais, PR, dentro do ciclo de investimentos de R\$ 2 bilhões anunciado em 2022. Um inédito motor 1.0 turbo chega junto com a nova base construtiva.

O lançamento marca, também, o descolamento da Dacia. Nos últimos anos os investimentos da Renault para o Brasil foram em veículos desenvolvidos pela empresa romena adquirida pelo grupo, que tem veículos direcionados a mercados emergentes. O Kardian é um Renault puro.

Ricardo Gondo, presidente da Renault no Brasil, agora negocia com a matriz mais modelos, mais dinheiro, e a reforma tri-



Divulgação/Renault

butária é importante componente nesta equação: "Há uma discussão em vigor com a reforma e o tema está sendo tratado. Nós precisamos de isonomia para não haver distorções no mercado, com as mesmas condições de competitividade. A indústria automotiva é marcada por altos investimentos e longos ciclos de produtos e, por isto, precisamos de previsibilidade para seguir aprovando os investimentos no País".

## PANORAMA

No curto prazo a expectativa da Renault é de melhora na concessão de crédito. Gondo destaca que não falta liquidez,





PRÊMIO AUTODATA 2023

# EM DIREÇÃO A UM MUNDO MAIS SUSTENTÁVEL, A GENTE SÓ PARA PRA PEDIR SEU VOTO.

Estamos felizes pelo reconhecimento e indicação ao Prêmio Autodata 2023. Somos finalistas nas seguintes categorias:

- ★ MONTADORA DE VEÍCULOS COMERCIAIS
- ★ ESG
- ★ LANÇAMENTO DE CAMINHÃO, COM SCANIA PLUS
- ★ LANÇAMENTO DE ÔNIBUS, COM SCANIA K



Vote até  
**31/10**

**SCANIA**

make. Trânsito seguro: eu faço a diferença.





pois a companhia é apoiada pelo braço financeiro Mobilize Financial, mas o alto patamar da taxa de juros afugenta o consumidor: "A redução na taxa Selic deve impactar diretamente no acesso ao crédito pelo consumidor. Com juro menor o financiamento fica mais acessível para o cliente. Isto é fundamental para estimular o crescimento deste mercado que está estável na casa das 2 milhões de unidades há quatro anos".

Para 2024 o presidente da Renault espera crescimento de 5% sobre as 2,1 milhões de unidades de veículos leves projetados para 2023, dentro do previsto pela Anfavea. O mercado chegaria, portanto, a 2,2 milhões.

A companhia projeta crescimento de 2,92% no PIB em 2023 e de 1,5% em 2024, com câmbio na casa dos R\$ 5 a R\$ 5,10. Com a inflação mais controlada em 2024, 3,88% após 4,86% em 2023, a empresa vê espaço para que a taxa básica de juros caia para 9% ao fim do ano que vem, após fechar em 11,25% em dezembro. São projeções em linha com o mercado.

### ESTRATÉGIA

Apesar da estabilidade do mercado total a Renault perdeu espaço, consequência da sua nova diretriz estabelecida pelo Renault-lution, do lucro acima do volume. Ao fim de 2020, antes do anúncio do plano, a companhia tinha comercializado no Brasil 131,6

mil veículos e ocupou a sétima posição no ranking de automóveis e comerciais leves, com 6,8% das vendas. No ano passado comercializou 126,7 mil unidades, na mesma posição e com 6,5% de participação.

Este ano, até setembro, foram 87,3 mil veículos vendidos, queda de 3,3% com relação aos nove primeiros meses do ano passado e 5,7% de participação de mercado, ainda na sétima posição.

Mesmo assim o Brasil é o terceiro maior mercado em volume da marca, atrás da França e encostado na Turquia, com diferença de cerca de 1,5 mil unidades. Por sua relevância terá a solução da descarbonização com origem tupiniquim: o híbrido combinado com o etanol.

"No Brasil o futuro será elétrico, passando pelo híbrido flex. Já estamos trabalhando no desenvolvimento do sistema."

A Renault, aliás, tem a visão de um futuro ainda longo do motor a combustão. A companhia estima que metade das vendas, em 2040, ainda serão de veículos com motor a combustão, seja híbrido ou puro. Criou, para tanto, uma empresa dedicada a tecnologias de motores a combustão interna e híbridos, a Horse: "A empresa já está em funcionamento desde julho. A velocidade das mudanças ocorre de forma muito diferente em países, continentes e dentro do próprio país. A visão do Grupo Renault hoje é que o mercado de veículos híbridos e a combustão continuará a existir".

### EXPORTAÇÃO

Em torno de 30% da produção no Paraná são enviados para outros países da América do Sul. A expectativa é a de que, com o Kardian, as exportações continuem em alta. Mas para isto a companhia promove uma readequação de sua produção regional.

A Renault investe US\$ 100 milhões para produzir o compacto Kwid para a região – Colômbia, México, Equador e outros treze países – a partir de 2025. A produção de São José dos Pinhais será concentrada para o mercado doméstico, o que abre espaço para ampliar a produção do Kardian e abastecer os mercados latinos. ■

**"A redução na taxa Selic deve impactar diretamente no acesso ao crédito. Com juro menor o financiamento fica mais acessível para o cliente. Isto é fundamental para estimular o crescimento deste mercado."**

**Ricardo Gondo, presidente Renault Brasil**



**Agro e Construção.**  
Abrindo caminhos do desenvolvimento.  
Não é acaso.  
**É INOVAÇÃO.**



# Início de novo ciclo com eletrificação local

2024 será marcado pelo lançamento do primeiro modelo híbrido flex da Stellantis, que passa a ter novo presidente na região

Por André Barros

**Q**uando a Stellantis lançar no mercado brasileiro o seu primeiro veículo híbrido flex, em algum momento de 2024, não será mais Antonio Filosa o responsável pela apresentação. O executivo que presidiu a operação latino-americana da FCA de 2018 a 2020 e a da Stellantis desde a sua criação, em 2021, está de malas prontas para os Estados Unidos, onde assumirá a direção global da Jeep.

Filosa deixa para seu sucessor, Emanuele Cappellano, tudo estruturado para a eletrificação das cinco marcas de veículos que a Stellantis mantém no Brasil. A empresa já apresentou, em julho, a sua plataforma eletrificada para o Brasil: a Bio-Hybrid, que usa o etanol como principal vetor de descarbonização. São na verdade três plataformas híbridas flex e uma 100% elétrica, mas esta última com produção prevista só para 2030.

Neste outubro a Stellantis confirmou que os primeiros veículos construídos sobre a Bio-Hybrid serão produzidos na fábrica de Goiana, PE, podendo equipar modelos que já são fabricados lá, os SUVs Jeep Renegade, Compass e Commander e as picapes Fiat Toro e Ram Rampage. Mas a empresa informa que todas as suas unidades de produção no País poderão fazer versões híbridas e elétricas, incluindo também Betim, MG, e Porto Real, RJ.



Leo Lara/Divulgação/Stellantis

Recentemente Filosa esteve com o governador do Estado do Rio de Janeiro, Cláudio Castro, para anunciar a extensão dos investimentos na fábrica no Sul fluminense para R\$ 2,5 bilhões até 2025. Uma das razões, disse à época, é a instalação de uma variante eletrificada da plataforma CMP, sobre a qual atualmente é produzido o Citroën C3 e será, ainda este ano, o Aircross.

O próximo ciclo de investimento, tratado por Filosa como o maior já aplicado pela empresa no País, deverá ser anunciado nos próximos meses – provavelmente após a definição da segunda fase do Rota 2030

– com grandes somas destinadas à eletrificação de modelos produzidos no Brasil.

“Se implementadas as medidas que estão sendo estudadas a nova fase do Rota 2030 incentivará o desenvolvimento local de novas tecnologias para aumentar a eficiência energética”, afirma Filosa. “Queremos potencializar as virtudes do etanol como combustível renovável, cujo ciclo de produção absorve a maior parte de suas emissões, combinando a propulsão à base do biocombustível com sistemas elétricos.”

### MERCADO

O executivo pouco pode falar sobre projeções para 2024 por causa do período de silêncio imposto por regras de bolsa de valores, mas Filosa reiterou sua expectativa de vendas de 2,1 milhões de veículos leves em 2023, em linha com as projeções da Anfavea, e produção em patamar semelhante ao do ano passado, 2 milhões 245 mil de unidades.

Com relação à macroeconomia a Stellantis segue as projeções do mercado: PIB na casa dos 3% ao fim de 2023 e dos 2% em 2024. Inflação com recuo, na casa dos 4,5% este ano e sob controle no ano que vem. A companhia segue esperando a redução gradual das taxas de juros e câmbio “relativamente estável no horizonte de projeção, se o ambiente macroeconômico externo ficar estável”.

Com o cenário da economia brasileira mais estabilizado o crédito, principal motor da venda de carros leves, poderia crescer 8,1%, como prevê a Febraban, Federação Brasileira de Bancos. Uma ótima notícia para a Stellantis, que tem forte presença no segmento de entrada, tanto que foi a empresa que melhor aproveitou os benefícios da MP 1 175, que concedeu descontos de R\$ 2 mil a R\$ 8 mil a automóveis de até R\$ 150 mil: a fabricante utilizou R\$ 310 milhões em créditos tributários para abater preços de carros de quatro marcas.

Filosa menciona também a reforma tributária: “Apoiamos a reforma tributária que reduzirá o custo Brasil pela simplificação e redução na quantidade de impostos. Precisamos também de melhoria no tráfego

“Se implementadas as medidas que estão sendo estudadas a nova fase do Rota 2030 incentivará o desenvolvimento local de novas tecnologias para aumentar a eficiência energética.”

Antonio Filosa, presidente Stellantis América do Sul

de dados e na infraestrutura logística, além da aprovação do Rota 2030 fase dois, que traz mais previsibilidade para novos investimentos previstos no Brasil e na região”.

### MARCAS

Quase um terço das vendas de automóveis e comerciais leves, até setembro, foi de modelos produzidos pela Stellantis. A Fiat lidera o mercado com 22% das vendas e a Jeep ocupa a sexta posição, com 6,3% de participação.

As duas marcas não lançaram grandes novidades durante o ano, embora, até dezembro, a Fiat ganhe em seu portfólio mais uma picape, a Titano. Ela, originalmente desenvolvida como Peugeot Landtrek e assim vendida em alguns mercados, competirá por aqui em um segmento acima da Toro. Será montada no Uruguai.

O mais importante lançamento Stellantis no ano foi outra picape, a Ram Rampage, que marcou o início da produção local da marca que cresceu 330% no primeiro semestre, ainda sem contabilizar o volume do produto nacional.

Mais uma novidade está programada até o fim de 2023: o Citroën Aircross, SUV com até sete lugares, segundo modelo do projeto C-Cubed produzido em Porto Real. Em 2024 possivelmente o terceiro veículo deste projeto poderá ser lançado. Mas isto quem anunciará será o novo presidente, Emanuele Cappellano. ■



# Reformas impulsionam economia

Toyota espera que Brasil repita o crescimento de 3% do PIB em 2024, como este ano, e apoia expectativa nas reformas. Mas vendas de veículos não seguirão a mesma tendência.

Por Leandro Alves



Divulgação/Toyota

A Toyota espera que o ambiente de negócios no Brasil melhore em 2024 e aposta na reforma tributária que, se executada de forma a equalizar as condições para todas as empresas, beneficiará o mercado consumidor, atrairá mais investimentos e criará um círculo virtuoso capaz de elevar o PIB a nova expansão de 3%. No entanto, especificamente para o setor automotivo, Rafael Chang, presidente da empresa no Brasil, projeta um "crescimento modesto no ano que vem".

Considerando apenas a produção nacional, único dado apresentado pela Toyota, haverá elevação de 4,4% em 2024 sobre 2023, ou apenas 100 mil veículos a mais, passando de 2 milhões 250 mil para 2 milhões 350 mil. Deste volume o maior avanço em 2024 será o das exportações, algo que a Toyota vem fazendo com sucesso: "Considerando os principais mercados prevemos crescimento médio de 5%".

Exportação e mercado interno seguirão ocupando os três turnos de produção nas fábricas brasileiras da Toyota, que no ano que vem deverá repetir os 211 mil veículos produzidos em 2023. Apenas para vendas no Brasil a expectativa para este ano é de que sejam negociadas, somando modelos nacionais e importados, 200 mil unidades: "Para 2024 a expectativa é crescer 5%, para 210 mil unidades, e manter nossa participação de mercado próxima de 10%, assim como este ano".

## APOSTA NA REFORMA

Chang condiciona este desempenho ao "avanço com a aprovação da reforma tributária, que se apresenta como uma oportunidade de solucionar desequilíbrios e assimetrias na competitividade nacional e internacional. Com ela o Brasil pode avançar na simplificação de pagamento de tributos, redução de custos, em maior segurança jurídica e previsibilidade de investimento".

Mesmo não tendo efeitos práticos imediatos a reforma tributária poderá atrair investimentos e tornar o mercado interno mais dinâmico e competitivo. Chang tra-

# INOVAÇÃO É NOSSO COMBUSTÍVEL



É ela o que nos move, que nos impulsiona. Somos feitos de determinação, de transmutação. Entregamos mais que produtos com tecnologia aplicada, criamos soluções intuitivas para os nossos clientes. Fornecemos inovação, design e segurança. E essas características estão alinhadas ao nosso propósito: "Gerar valor e riqueza aos nossos clientes com relações transparentes e éticas de longo prazo." A Keko veio para fazer a diferença, para contribuir na transformação de pessoas e da sociedade. Acreditamos fielmente nos nossos princípios e seguimos firmemente nossos propósitos. Nessa caminhada, buscamos multiplicar esses valores, princípios e práticas além do CNPJ para as pessoas que se relacionam com a nossa marca, queremos contribuir para a transformação da sociedade.





duz: "Informações tributárias mais transparentes e padronizadas podem nivelar o campo de atuação de montadoras e concessionárias, facilitando a concorrência mais saudável. A tributação mais justa também pode estimular montadoras a investir em novas tecnologias e melhorar a eficiência na produção e distribuição de veículos. Isso pode levar a uma variedade mais ampla de opções no mercado, beneficiando os consumidores".

Ainda no campo da tributação Chang admite que a possibilidade de aumentar o imposto de importação sobre veículos eletrificados terá impacto no volume. O executivo lembra do efeito positivo da redução de impostos em 2013 que levou a Toyota importar o híbrido Prius. Todas as unidades foram vendidas o que impulsionou a decisão de nacionalizar a produção e desenvolver a tecnologia híbrida flex, e "com isto a marca investiu no País, gerou mais empregos, e apostou em uma tecnologia que aproveita um recurso amplamente disponível no Brasil: o etanol".

O mercado precisa se ajustar e uma política de isenção não pode durar para sempre, justifica Chang. Ele argumenta que é preciso proporcionar maior previsibilidade aos importadores e, ao mesmo tempo, fomentar mais investimentos na produção no País: "A isenção de impostos atual desfavorece as empresas que investiram no País".

### POLÍTICA SETORIAL

Outra medida que deve trazer melhores condições à indústria a partir de 2024 é a segunda fase do Rota 2030, agora chamado de Promovi, Programa Mobilidade Verde e Inovação. Chang afirma que a política setorial terá mecanismos para impulsionar a transição energética por meio de incentivos à produção local de veículos eletrificados e seus componentes: "Os grandes traços do programa já mostram avanços, por exemplo, na fórmula para adotar a eficiência energética em substituição à cilindrada de motores como um dos parâmetros para a futura tributação".

**"A Toyota acredita no Brasil como protagonista da transição energética. O hidrogênio renovável a partir do etanol, por exemplo, é um caminho potencial e uma das inovações da nossa empresa."**

Rafael Chang, presidente Toyota Brasil

Mais: "A Toyota acredita no Brasil como protagonista da transição energética. O hidrogênio renovável a partir do etanol, por exemplo, é um caminho potencial e uma das inovações tecnológicas da nossa empresa. Recentemente também anunciamos o início dos testes da tecnologia híbrida plug-in flex para produção nacional".

A expectativa é que nova fase do Rota 2030 também possa melhorar o nível de preços dos produtos. Chang pondera que os valores cresceram por causa das normas e padrões de segurança, que "elevaram o status destes produtos aos do primeiro mundo, o que resulta em tíquete maior".

A solução para isto é uma equação complexa que leva em conta fatores como taxação, melhoria da renda, condições de acesso a financiamento e, também, uma política que ofereça vantagens para a aquisição de veículos mais eficientes.

Chang acredita que "veículos que consomem menos combustível e emitem menos CO2 poderiam ter políticas tributárias diferenciadas e, com isto, contribuir ao mesmo tempo com o consumo e com a descarbonização".

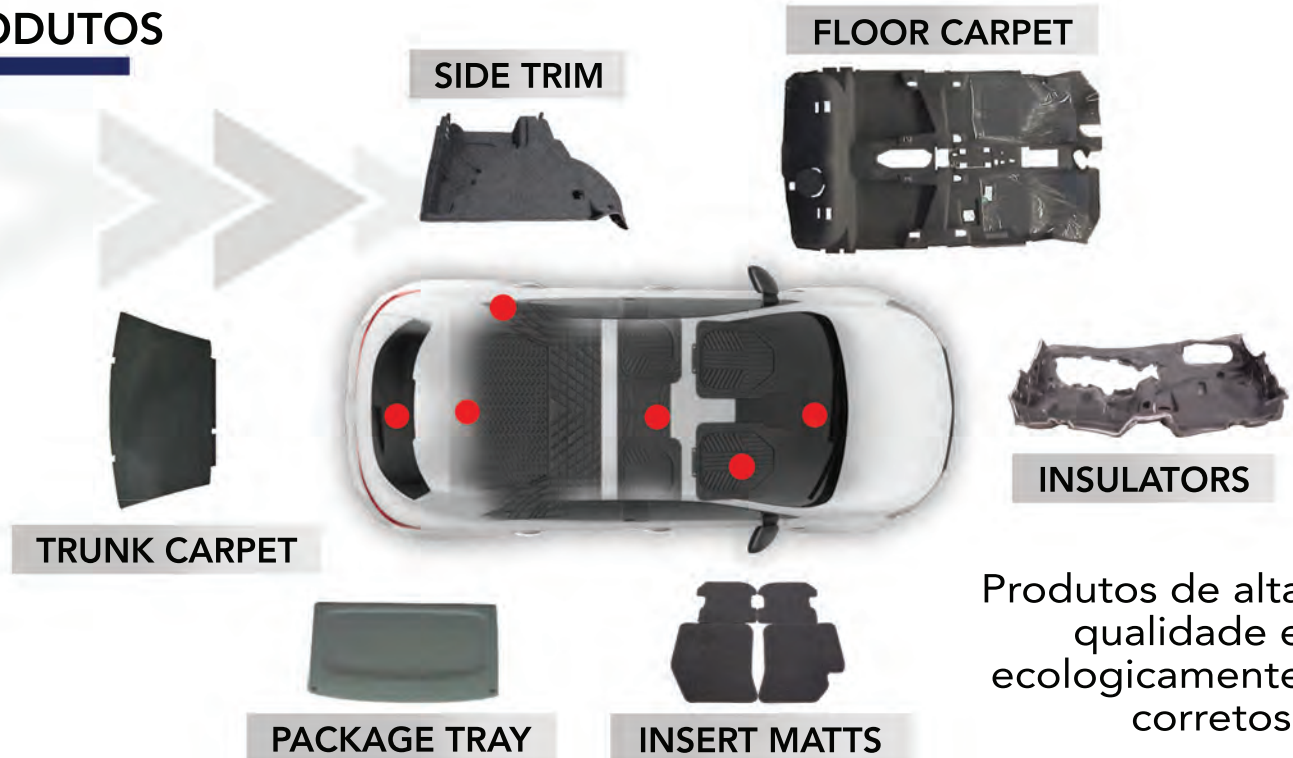
Ele lembra que a Toyota cumpre sua parte, desenvolvendo a tecnologia híbrida flex, com nova versão que emite menos CO2, e investindo no Brasil: "Atualmente somos a principal marca de veículos híbridos e híbridos flex no País: já comercializamos cerca de 70 mil unidades com esta tecnologia". ■



*Compromisso com o futuro.*

Com mais de 55 anos de liderança no mercado de Soft Trim, destaca-se pelo desenvolvimento de produtos de alta performance e pelo firme compromisso com o meio ambiente.

## PRODUTOS



Produtos de alta  
qualidade e  
ecologicamente  
corretos.

## SUSTENTABILIDADE

+ de **200** milhões

Garrafas PET são utilizadas anualmente na fabricação de nossos produtos.

Em direção ao  
**Aterro  
ZERO**

99% dos resíduos são reciclados, reutilizados, reprocessados ou incinerados.



## PRINCIPAIS CLIENTES





# Esforço para crescer acima do mercado

Para o CEO **Ciro Possobom** a reforma tributária distribuirá incentivos fiscais de forma mais justa e criará ambiente de negócios isonômico

Por Soraia Abreu Pedrozo

**O**timista com as perspectivas de desempenho da empresa o chefe executivo da Volkswagen do Brasil, **Ciro Possobom**, aposta em crescimento acima da média do mercado em 2024, sem especificar de quanto seria o avanço esperado, que pode ser potencializado se o País conseguir superar desafios econômicos como as altas taxas de juros, a fim de facilitar o acesso ao crédito e, consequentemente, aumentar as vendas.

"Sou otimista e acredito que o movimento inicial de queda nas taxas de juros pode ajudar a animar a demanda do ano que vem com relação a 2023."

Para fazer acontecer o cenário mais positivo a empresa trabalha em estreita colaboração com a rede de concessionárias em campanhas de vendas intensivas, empenhada em manter expansão sustentável.

Possobom entende que mais crédito é fundamental para promover acesso à compra de automóveis, uma vez que os preços subiram em função do incremento de novas tecnologias de segurança e emissões para atender legislações, além das exigências crescentes por parte dos clientes, que hoje buscam veículos mais completos com itens de conforto, digitalização e conectividade.

Sobre a possibilidade de novos investimentos, como aporte de € 1 bilhão para eletrificação que os sindicatos das



Divulgação/VW

quatro localidades onde estão fábricas da Volkswagen no País garantem estar negociando com a empresa, Possobom lembra que a empresa está atualmente no meio de um ciclo de R\$ 7 bilhões na América Latina, de 2022 a 2026: "Já estamos discutindo planos para além deste período, mas não temos um novo investimento confirmado para divulgar neste momento".

## ECONOMIA

O bom desempenho da economia brasileira passa por uma bem-sucedida reforma tributária, segundo Possobom, o que pode ajudar a eliminar obstáculos e

tornar o cenário mais previsível e favorável ao setor: "Condição tributária equitativa e transparente é fundamental para manter a indústria automobilística como pilar essencial à geração de empregos e desenvolvimento econômico e social do Brasil".

Isso inclui, na sua avaliação, a busca por distribuição mais justa dos benefícios tributários, essencial para criar ambiente de negócios mais sustentável, equitativo e isonômico a todas as montadoras e ao País como um todo: "Atualmente há uma distorção muito grande na distribuição de incentivos fiscais, o que causa impactos negativos sobre o setor".

Para a economia a Volkswagen espera a expansão de 2% do PIB no ano que vem e recuo da Selic a 10,85% ao ano, ante inflação de 4%. Para o câmbio a previsão é de R\$ 5,25 por dólar e, diante disto, o plano é avançar no volume e nos destinos de exportação.

Hoje o foco principal das exportações está na América do Sul, Central e Caribe, porém serão analisados novos mercados potenciais, como o africano. Além disso há forte expectativa de que a Argentina, principal parceira comercial, reaja em 2024. O dirigente lembra que a empresa é a maior exportadora de veículos do País, com cerca de 4,2 milhões de unidades enviadas a outros países.

Para a indústria Possobom diz que a companhia acompanhará as projeções da Anfavea, portanto não há ainda nenhuma a revelar sobre 2024. Para o executivo a

perspectiva é que o mercado continue muito dividido ao meio em vendas de varejo e corporativas.

### DESCARBONIZAÇÃO

Possobom assegura que, no Brasil, a Volkswagen investe em tecnologias que englobam as três soluções possíveis de descarbonização das emissões: motores a combustão com etanol, híbridos e elétricos: "Proveremos soluções de mobilidade sustentável para todos esses pilares com foco total no cliente e suas necessidades. Esses avanços não apenas refletem a busca por reduzir as emissões de carbono mas, também, representam oportunidade para o Brasil desenvolver, produzir e exportar tecnologias mais limpas".

O etanol, aponta o executivo, é a forma mais rápida e de menor custo para descarbonizar a mobilidade na região, considerando também que os modelos a combustão são mais acessíveis aos clientes.

Assim que a infraestrutura elétrica estiver consolidada por aqui, o que não será possível em período curto devido à extensão territorial do País, o que demanda muito investimento, Possobom assinala que teremos vantagem adicional pelo fato de a matriz elétrica ser limpa. Até lá, propõe, o setor precisa contar com o incentivo do governo para desenvolver estratégia robusta de eletrificação.

Para 2024 e os próximos anos, ele sublinha, os principais temas da indústria automotiva estão centrados na descarbonização, eficiência energética e sustentabilidade, refletindo o compromisso em contribuir para um futuro mais limpo e ecologicamente responsável.

A Volkswagen tem o objetivo de ser neutra em carbono até 2050, em todo o mundo, seguindo o plano Way to Zero, que considera produtos e processos: "O Way to Zero Center, inaugurado na fábrica Anchieta, em São Bernardo do Campo (SP), em 2022, é exemplo deste compromisso, pois é o departamento responsável por desenvolver projetos e tecnologias com baixa emissão de CO<sub>2</sub> para veículos, reduzindo a pegada de carbono à neutralidade". ■

**"Atualmente existe uma distorção muito grande na distribuição de incentivos fiscais no Brasil, o que impacta de forma negativa toda a indústria automotiva."**

**Ciro Possobom, CEO Volkswagen do Brasil**





# TE CONNECTIVITY TEM AVANÇADAS TECNOLOGIAS DE CONEXÕES PARA VEÍCULOS, ELETRODOMÉSTICOS, RESIDÊNCIAS, INDÚSTRIAS, AVIÕES E ATÉ NAVES ESPACIAIS

Com fábrica no Brasil há mais de meio século, focada nos conceitos da Indústria 4.0 e maciços investimentos na localização de componentes de alta tecnologia, empresa entrega avançadas soluções de conectividade para os mais variados setores industriais do País

Quanto mais elevadas são as demandas por veículos mais inteligentes bem como serviços e produtos mais conectados, maior será o protagonismo da TE. Como é tendência global que produtos, para serem mais eficientes e sustentáveis, sejam, fundamentalmente, conectados, as soluções da TE vêm ganhando importância e conquistando mercados ao redor do mundo.

No Brasil, a TE atende praticamente todos os setores em que atua globalmente. No automotivo, a empresa supri montadoras, sistemistas e fabricantes de chicotes elétricos com conectores e terminais de alta tecnologia. E a empresa também fornece essas soluções de conectividade que são indispensáveis

para fabricantes de eletrodomésticos, aviões, embarcações, empresas de eletricidade, segurança, máquinas industriais e robóticas.

Os avanços em IoT (Internet of Things – Internet das Coisas, em português) vêm alavancando as soluções que a TE oferece para permitir que “todas as coisas” possam estar conectadas a supercomputadores. A TE provê avançada tecnologia, em conectores e terminais, que permite que essas conexões funcionem plenamente e tornem veículos, máquinas, robôs, aviões ou eletrodomésticos mais eficientes, sustentáveis e, sobretudo, seguros e conectados.

No setor automotivo, especificamente, os resultados destas conexões já podem ser observados globalmente. Para veículos mais conectados e com inteligência artificial, as soluções de Data Connectivity possibilitam entregar a condução não apenas muito mais segura, mas também muito mais confortável e agradável.

No Brasil, veículos comerciais como furgões, caminhões, ônibus, máquinas agrícolas e tratores já se beneficiam desses recursos que permitem, por exemplo, que montadoras, sistemistas e implementadoras ofereçam avançados recursos de telemetria e gestão digital online de frotas. Outro benefício já em testes na Europa são os “platoonnings” de caminhões



com diversos veículos conectados entre si fazendo a mesma rota onde só o primeiro precisa ser conduzido por motorista com os demais seguindo em fila na mesma velocidade, mantendo distância segura e fazendo os mesmos movimentos do líder.

Como atua em diversos setores industriais, a TE também atende demandas por mais inteligência embarcada para as indústrias naval, aeroespacial, de eletrodomésticos e, também, de geração de energia. Quando se fala em eletrodomésticos inteligentes que entendem a comando de voz ou apenas o toque humano, fique certo, há produtos TE nesses modernos equipamentos.

Grandes empresas que operam com geração e distribuição de energia elétrica para todo o Brasil também se valem das soluções oferecidas pela TE. A energia elétrica que está na sua casa, indústrias, hospitais, escolas, escritórios, museus, estações de trem ou metrô, seja convencional, solar ou eólica, aérea ou subterrânea, certamente utiliza as soluções TE.

A TE atua no Brasil há mais de 50 anos. A empresa tem sua unidade industrial em Bragança Paulista, SP, empregando mais de 1.500 colaboradores. Com

maciços investimentos em modernização de seus equipamentos, com foco nos processos da Indústria 4.0 e em linha com os preceitos da Pauta ESG, a empresa, inclusive, exporta componentes de alta complexidade tecnológica para outras unidades da TE do mundo, especialmente Estados Unidos e Europa.

Para se ter uma boa ideia da alta tecnologia que a empresa trabalha, e da confiabilidade de seus produtos, basta mencionar que até mesmo a NASA é cliente da TE. A empresa fornece à agência espacial dos EUA os “termistores” de coeficiente de temperatura negativa (NTC) que equipam a espaçonave “Juno” cuja missão é nada menos que explorar o planeta Júpiter. Vale explicar o que são esses componentes: eles medem de maneira precisa temperaturas que nem sequer existem no planeta Terra.

Com o crescimento das demandas global e nacional por produtos mais eficientes e conectados, que valem-se da Conexão de Dados (“Data Connectivity”) e da Inteligência Artificial, a TE projeta crescimento sustentável de seus negócios em todo o mundo, especialmente em mercados onde a empresa tem unidades industriais, como no Brasil.



# Expectativa de retomada

Empresa projeta aumento das vendas de caminhões no ano que vem, mas retorno financeiro sobre os investimentos no Euro 6 demorará mais alguns anos

Por Caio Bednarski

**A**pós o grande impacto causado pela adoção obrigatória dos motores Euro 6 para caminhões, derrubando as vendas e a produção em 2023, as empresas fabricantes começam a olhar para 2024 e planejar a retomada dos negócios. No caso da DAF a expectativa é de mercado mais aquecido em 2024, com emplacamentos de modelos semipesados e pesados – acima de 15 toneladas de peso bruto total, os dois segmentos nos quais opera – superando as 100 mil unidades, crescimento substancial de 25% sobre as cerca de 80 mil esperadas até dezembro.

A projeção foi divulgada por Luís Gambim, diretor comercial da DAF Brasil, que completou dez anos de produção na fábrica de Ponta Grossa, PR. A empresa aposta suas fichas no agronegócio para recuperar o crescimento das vendas no ano que vem: “A expectativa é que [o agronegócio] impulse o segmento em 2024. Mesmo com sinais de redução das taxas de juros, que até o fim do ano devem chegar a 12%, e de 9% a 10% em 2024, não se deve esperar um grande crescimento, mas um bom caminho para a melhora no ambiente de negócios”.

O executivo lembra que, mesmo com o Banco Central iniciando cortes da taxa de juros em agosto o movimento deve trazer efeitos positivos para os negócios a somente partir do ano que vem.

Gambim acredita que os caminhões equipados com motores Euro 6 estão no início do processo de amadurecimento no Brasil e o retorno financeiro esperado



Divulgação/DAF

destes veículos, que receberam grandes investimentos para atualização dos sistemas de emissão, deve ocorrer em um período de três a cinco anos. Segundo o executivo este cálculo usa como base o avanço das vendas na casa dos dois dígitos em 2024, com cenário macroeconômico mais favorável.

“Esperamos por ampliação do crédito e redução dos juros, além de programas federais de incentivo à renovação da frota, como o programa Rota 2030, por exemplo. Se o cenário à frente se confirmar com câmbio acomodado, inflação tranquila e crescimento do PIB acima de 2% deverá acontecer uma retomada mais forte das vendas.”

De olho no cenário macroeconômico do Brasil a DAF prevê que pontos como geração de empregos e recomposição

da renda e do poder de compra dos brasileiros são fundamentais para o avanço dos negócios, assim como a redução da taxa de juros e o acesso ao crédito para financiamento de veículos.

Gambim compartilha da visão da Anfavea que considera que o Brasil precisa ocupar seu lugar de destaque no mundo cada vez mais tecnológico. Isto demanda planejamento, foco e previsibilidade, que só pode acontecer com visão de futuro, muito diálogo e harmonia das várias esferas do poder público com o setor privado.

### DESCARBONIZAÇÃO

Para a descarbonização dos veículos pesados Gambim acredita que em breve o mercado terá mais opções de veículos movidos a combustíveis alternativos e sustentáveis, caso do gás natural, conforme as pesquisas e os desenvolvimentos avançarem, porque as alternativas disponíveis até o momento são preferencialmente para o transporte de cargas mais leves em curtas e médias distâncias. Enquanto isto não acontece a expectativa de retomada das vendas do Euro 6 para o ano que vem também deverão ajudar no processo de descarbonização do transporte porque a cada novo caminhão comercializado existe uma redução de consumo e, por consequência, de CO<sub>2</sub>, além da diminuição de 95% das emissões de NO<sub>x</sub>, óxidos de nitrogênio, e material particulado, na comparação com os veículos Euro 5.

A DAF, marca holandesa que pertence ao Grupo Paccar, sediado nos Estados Unidos, está desenvolvendo todas as tecnologias de mobilidade possíveis, desde motores elétricos até os movidos a combustíveis alternativos, passando por opções híbridas e célula de hidrogênio também, que podem vir para o País, segundo Gambim: "Nosso compromisso com a sustentabilidade possibilita produzir, no Brasil, caminhões com estas tecnologias a partir do momento em que a infraestrutura local estiver preparada. De forma geral a indústria brasileira está focada na oferta da mobilidade com responsabi-

“O Euro 6 está no início de um processo de amadurecimento no País que deve durar de três a cinco anos para que os investimentos feitos na nova tecnologia entreguem retorno financeiro.”

Luis Gambim, diretor comercial DAF Brasil

dade ambiental. A revolução tecnológica e a corrida pela descarbonização podem gerar oportunidades para que o Brasil amplie sua tradição como importante polo automotivo mundial”.

### FECHAMENTO DE 2023

Até dezembro a DAF repete as projeções da Anfavea, entidade que reúne todas as empresas fabricantes de veículos, de que a indústria nacional de pesados produzirá 127 mil caminhões e ônibus, volume 34,2% menor do que o de 2022. Com relação às vendas a projeção é de 128 mil emplacamentos, recuo de 11,1% na mesma base comparativa, e a exportação deverá somar 23 mil unidades, queda de 24,8%.

De janeiro a setembro a DAF conquistou participação de mercado de 9,2% no segmento de caminhões acima de 15 toneladas e de 12,9% na fatia acima de 40 toneladas. Este resultado posicionou a montadora como a segunda que mais vendeu modelos pesados em 2023, de acordo com Gambim, colocação da empresa desde o ano passado.

Com relação ao cenário macroeconômico do Brasil a expectativa para o PIB é de alta de 2,5%, dólar em R\$ 5,00, Selic em 12% até dezembro e a inflação em torno de 4,9%. ■



# Ano de consolidação e retomada

Expectativa da empresa é de aumento das vendas de modelos Euro 6 como opção viável para os frotistas

Por Caio Bednarski

A Iveco é mais uma montadora que aguarda a divulgação das projeções da Anfavea para 2024 para utilizá-las em suas perspectivas, o que deverá acontecer somente em janeiro. Ainda assim seu presidente na América do Sul, Márcio Querichelli, demonstra otimismo com a indústria de pesados no ano que vem, que deverá ser melhor para a produção e para as vendas após sofrer bastante em 2023, com a chegada dos modelos Euro 6, mais caros.

"A expectativa é de retomada nas vendas dos pesados, com a possível consolidação dos modelos Euro 6 no ano que vem, associada às melhores condições econômicas, principalmente com relação à redução da taxa de juros. Temos, também, a expectativa de novos subsídios e investimentos em infraestrutura, por meio do governo federal, além de mais previsibilidade econômica."

Querichelli lembrou que o Euro 6 chegou ao mercado desacompanhado de políticas públicas e de incentivos para a renovação de frotas. Com a concessão de benefícios a expectativa é de que este cenário mude em 2024, reaquecendo o interesse pelas qualidades dos novos produtos. O executivo sublinha que os veículos com a nova motorização devem atrair mais clientes porque são mais modernos, ante-



Divulgação/Iveco

cipam possíveis falhas e assim asseguram maior produtividade com mais tempo em operação, que o sistema de controle de emissões de gases é mais robusto, tem maior durabilidade, e no caso dos modelos Iveco o consumo de combustível foi reduzido em torno de 15%.

## EXPANSÃO

Apesar dos desafios à frente da Iveco seu presidente segue apostando no potencial do mercado brasileiro e espera avançar um pouco mais sua participação de mercado no ano que vem, que até se-

SONHAR  
É O QUE



publicis

Acredite no poder que  
seus sonhos têm de  
levar você mais longe.  
E conte com a Honda  
para chegar lá.

TIRA VOCÊ  
DO  
LUGAR.



**HONDA**  
The Power of Dreams



tembro de 2023 era de 10,5% das vendas de caminhões no País. Para crescer segue investindo com seu ciclo de R\$ 1 bilhão até 2025 para o desenvolvimento de produtos, incluindo veículos a gás, serviços, expansão da rede e localização de peças e componentes.

No desenvolvimento de peças e componentes a montadora pretende trazer novos parceiros para o Brasil, ampliando a cadeia de fornecimento nacional. Para isto um dos trabalhos recentes foi realizado com o governo de Minas Gerais, onde a empresa mantém sua fábrica em Sete Lagoas, com uma viagem à Itália que teve o objetivo de atrair negócios para o Estado.

Além do trabalho da montadora e de toda a indústria para colher resultados melhores no ano que vem Querichelli cita alguns pontos relevantes da agenda macroeconômica do País que precisam avançar para permitir a expansão da indústria, caso da reforma tributária, da previsibilidade, da queda na taxa de juros e da maior disponibilidade de crédito. A expectativa é de que estes pontos sejam apoiados pelo governo e avancem ao longo de 2024.

Outro passo importante é o investimento em veículos menos poluentes, sendo que no curto prazo a aposta da Iveco para caminhões pesados é a motorização a gás. Na América Latina a montadora já contabiliza mais de 8 mil veículos Natural Power a gás em operação.

“A expectativa é de retomada nas vendas dos pesados, com a possível consolidação dos modelos Euro 6 no ano que vem, associada a melhores condições econômicas.”

Márcio Querichelli, presidente Iveco América do Sul

“Temos um portfólio 100% verde. Acreditamos muito no gás no transporte rodoviário, com destaque para o biometano. O S-Way a gás estará disponível no mercado em breve e o Tector já conta com a versão GNV. Para o transporte urbano de cargas temos a Daily elétrica. Temos soluções para toda e qualquer escolha do nosso cliente.”

Para os grandes números da economia brasileira a Iveco trabalha com as projeções do Boletim Focus, consolidadas semanalmente pelo Banco Central, que no início de outubro apontavam para crescimento do PIB de 2,92% em 2023 e 1,5% em 2024, dólar de R\$ 4,95 a R\$ 5, respectivamente, inflação medida pelo IPCA de 4,86% este ano e de 3,86% em 2024, e taxa básica de juros e Selic mais baixas, para 11,75% ao fim de 2023 e para 9% em 2024.

### ÔNIBUS

Na divisão de ônibus, a Iveco Bus, a expectativa também é de retomada dos negócios envolvendo chassis Euro 6 em 2024 pois ao longo do primeiro semestre de 2023 as vendas, na grande maioria, foram de veículos Euro 5, com as entregas de modelos Euro 6 só a partir do fim de setembro. Por causa deste cenário a expectativa é de uma queda na produção em 2023.

De acordo com a avaliação de Danilo Fetzner, diretor da Iveco Bus para América Latina, “esperamos que 2024 seja um ano de retomada para todos os fabricantes. Sabemos que a transição da tecnologia é mandatória. Também já havíamos sentido impacto semelhante em entregas na transição do Euro 3 para o Euro 5, há cerca de dez anos. Então a tendência é de que o mercado se normalize no ano que vem”.

No segmento de ônibus também há expectativa de subsídios para renovação de frota, assim como a nova licitação do programa Caminho da Escola, que deverá ajudar o setor a suavizar o momento de vendas magras que está vivendo, de acordo com Fetzner, que espera uma movimentação de cerca de 16,3 mil ônibus por meio do programa. ■





## *Schulz: uma história movida a evolução.*



Neste ano, a Schulz faz aniversário celebrando uma trajetória de evolução marcada por seis décadas de obstáculos superados, além de inúmeros e grandes sucessos desde sua fundação.

A Schulz Automotiva é impulsionada pela inovação e pela busca constante por excelência, pilares que impulsionaram seu crescimento e expansão ao longo dos anos.

Seu compromisso com a qualidade, sustentabilidade e a satisfação do cliente é evidente em cada processo e produto fabricado, conquistando a confiança e o reconhecimento nos segmentos de atuação em todo o mundo.

Essas são algumas das características, que levam o nome da Schulz Automotiva rumo à excelência.

**SCHULZ**  
**AUTOMOTIVA**

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



# Segue o plano para ser mais resistente

Apesar dos altos e baixos unidade brasileira inicia discussões com a matriz para novo ciclo de investimentos em produtos e serviços

Por Soraia Abreu Pedrozo

O ano não foi fácil para o setor de veículos pesados e foi um pouco mais difícil para a Mercedes-Benz, bastante afetada por instabilidades econômicas e pela mudança para os modelos Euro 6 – mais caros e menos vendáveis – em meio a uma complicada reestruturação da operação no País. Apesar das dores envolvidas no processo, em 2024, a empresa seguirá com o plano para se transformar em uma companhia mais resistente aos muitos altos e baixos do mercado, buscando restaurar a rentabilidade na região, e já começa a negociar novo investimento no Brasil.

Assim pensa Achim Puchert, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO da Daimler Truck & Bus América Latina, que desde 2022, quando chegou ao escritório em São Bernardo do Campo, SP, conduz o plano de tornar o negócio mais enxuto e rentável. A empresa, ele garante, segue com este mesmo objetivo de buscar maior eficiência e competitividade.

"O atual momento exige estruturas e produção mais enxutas, focadas no core business e mais alinhadas com as necessidades atuais e futuras da indústria", pontua Puchert. "Terminamos o processo de terceirização em São Bernardo, conforme negociado com sindicato, e tudo ocorreu como planejado. O quadro de empregados é um dos itens do plano, mas estamos



Divulgação/MB

reestruturando toda a companhia, incluindo o portfólio de produtos e as fábricas. Nossa intenção é priorizar o parque de fornecedores local sem comprometer as necessidades de nossos clientes."

## 2024 MELHOR

Considerando o atual desempenho do setor de pesados Puchert prevê que o ano que vem seja muito semelhante a 2023: "Ainda é prematuro falar em resultados e expansão para 2024. Estamos otimistas com as perspectivas do mercado e da economia, confiamos no País, mas precisamos ter os pés no chão. Ou seja: não dá

ainda para dizer se avançaremos um ou dois dígitos. Queremos crescer e estamos trabalhando para isto".

O executivo ressalta que os juros nas alturas foram o grande entrave para o mercado este ano, afetando especialmente os segmentos de caminhões médios e semipesados, bastante influenciados pela economia local. Com a redução da taxa ele acredita na possibilidade de recuperação para os próximos meses.

"Ante as dificuldades enfrentadas em decorrência do Euro 6 no primeiro semestre o mercado agora passa por processo de estabilização. Então começaremos a ver reflexos positivos em caminhões e apostamos em reação a partir do último trimestre, ritmo que deverá se manter em 2024."

A Mercedes-Benz trabalha com projeção de expansão do PIB de apenas 1% no ano que vem, considerando Selic a 10% ao ano e inflação a 4,1%, com câmbio a R\$ 5,14.

Para o mercado de caminhões Puchert espera impacto positivo gerado pelas obras de infraestrutura induzidas pelo novo PAC, Plano de Aceleração do Crescimento: "Claro que é preciso entender a velocidade com que o programa acontecerá, mas é muito provável que ele gere estímulo às vendas de modelos fora-de-estrada".

A exportação de minérios, que deve seguir em alta, também estimula o segmento e evitou queda maior do mercado em 2023: "Se tivermos juros atrativos no mercado o transportador terá condições de financiamento e espaço de crédito para comprar mais produtos".

"Além disso o governo tem investido no Plano Safra e dado suporte para a agricultura, sustentando este setor", acrescenta o executivo.

## INVESTIMENTOS

Havendo estabilidade e previsibilidade, e podendo contar com cenário mais sustentável para crescimento, investimento e tecnologia, o que deverá ser intensificado com a segunda fase do Rota 2030, o Mobilidade Verde e Inovação, o plano é atrair novos investimentos para a unidade brasileira da Mercedes-Benz.

**"O atual momento exige estruturas e produção mais enxutas, focadas no core business e mais alinhadas com as necessidades atuais e futuras da indústria automotiva."**

**Achim Puchert, presidente Mercedes-Benz do Brasil**

O executivo assegurou que já foram iniciadas discussões para um próximo ciclo de investimentos em produtos e serviços: "É um processo que está em andamento. Falaremos sobre isto oportunamente".

O plano de transformação da Mercedes-Benz está pavimentando o caminho para os próximos anos, garantiu Puchert, ao lembrar do recente ciclo de R\$ 2,4 bilhões no período de 2018 a 2022, com recursos destinados a novos produtos, modernização das linhas de produção 4.0, novos serviços e tecnologias de conectividade.

Destaque para o chassi de ônibus eO500U, primeiro modelo elétrico desenvolvido no Brasil para o País e a América Latina: a produção foi iniciada neste semestre em São Bernardo e as cinquenta primeiras unidades começaram a ser entregues para o transporte coletivo de São Paulo.

Sobre as apostas para a descarbonização a Daimler Truck, que até 2030 projeta que 60% de suas vendas na Europa sejam de veículos zero emissão, concentra seu planejamento em veículos movidos a bateria e célula de hidrogênio. Ao mesmo tempo descarta o gás natural, que avalia como caro e emissor de CO<sub>2</sub>.

Puchert destaca que a Mercedes-Benz do Brasil é unidade de competência mundial para projetos de chassis de ônibus e tem um centro de desenvolvimento de caminhões: "Nossa engenharia contribui diretamente com o desenvolvimento de produtos não apenas para o País mas para todas as operações da Daimler Truck". ■



# Aposta em um ano com mais gás

Para o CEO Christopher Podgorski alta de preços terá sido incorporada pelo mercado de veículos pesados e haverá mais demanda

Por Soraia Abreu Pedrozo

**A**pós virar a página do período mais turbulento da adaptação do mercado à mudança de tecnologia e ao aumento dos preços inerentes à adoção de motorização Euro 6, obrigatória para todos os veículos pesados produzidos desde janeiro, a Scania tem planos de crescimento para 2024 em continuação ao movimento que começa a aparecer ainda este ano.

Foi o que garantiu o CEO da Scania Latin America, Christopher Podgorski. Para ele o maior desafio com o qual ainda estão lidando – pois, aparentemente, a falta de semicondutores deu uma trégua – é a alta do preço dos produtos. Mas, acredita, este problema está se acomodando e não será mais entrave no ano que vem, pois o setor continuará vendendo somente veículos Euro 6.

"Houve demora na compra no primeiro quadrimestre deste ano, mas depois os clientes foram se acostumando com a nova linha de preços do mercado geral. Pensando em ter um custo mais competitivo, inclusive, lançamos em maio a gama Plus, com motores de 450 e 540 cavalos, que desde então já superou 5 mil unidades comercializadas."

Ao lembrar deste reforço no portfólio, e ao citar também que a linha Super continua sendo a opção de topo de gama dos modelos pesados da marca, com novo



Divulgação/Scania

trem-de-força e economia de combustível até 8% maior, Podgorski antecipa que a linha ganhará mais novidades em 2024 mas não entra em pormenores: "Daremos os primeiros passos rumo à futura gama estendida de veículos movidos a gás".

## EXPECTATIVAS

A despeito das taxas de juros ainda elevadas, o que desafiou ainda mais o mercado de caminhões em 2023, e somado aos custos maiores, o palpite é o de que a Selic siga tendência decrescente, encerrando o ano próximo aos 12% e chegando aos 9% ao ano em 2024: "O

importante é não haver alta de juros no ano que vem."

O dirigente espera ainda avanço de 1,5% no PIB, inflação em 5% e dólar a R\$ 5.

Para tornar viável a expectativa de o mercado interno absorver a maior parte da produção a montadora tem o plano de financiar, por meio de seu banco, pelo menos 15 mil unidades, o que significa, em outras palavras, 50% de penetração nas vendas da marca com oferta de financiamento próprio.

"Há de fato a necessidade de renovação de frota em todos os segmentos e por isto temos a projeção de crescimento em 2024 e termos volume total maior do que o deste ano. Será um ano melhor, especialmente, pelas boas perspectivas dos segmentos de agro, combustíveis, cargas frigoríficas, cana e mineração."

Quanto às necessidades da agenda macroeconômica Podgorski prega urgência para aprovar a reforma tributária, justamente por favorecer a competitividade do setor de transportes.

Indício da espera por dias melhores está na redução do percentual da produção dedicado ao mercado externo. Enquanto este ano 40% de tudo o que sai da linha de produção de São Bernardo do Campo, SP, está sendo exportado para 47 países, para o ano que vem a estimativa é que 30% dos veículos sejam exportados.

Podgorski contou que os principais produtos para o mercado América Latina têm acima de 70% de nacionalização mas que, para locais fora da região, os percentuais são menores: "Estamos constantemente

melhorando este índice e trabalhando também na localização de novos itens que são introduzidos".

O CEO da Scania lembrou que a montadora vem de dois ciclos de investimentos históricos no Brasil. De 2016 a 2020, foram aportados R\$ 2,6 bilhões. E, de 2021 a 2024, R\$ 1,4 bilhão. Os recursos são direcionados à atualização e à modernização do parque industrial e ao desenvolvimento de tecnologias alternativas ao diesel fóssil.

## DESCARBONIZAÇÃO

O executivo acredita que o caminho para a transição rumo à matriz energética limpa é investir em todas as alternativas para descarbonizar o ecossistema de transporte e logística, movimento que já está acontecendo: "No curto prazo teremos de usar ganho de eficiência em motores a combustão, apostar no gás natural e em biocombustíveis, como biodiesel e biometano".

Podgorski segue sustentando sua ideia de que "o futuro será eclético e não somente elétrico", e que a Scania aposta na pluralidade das soluções que coexistirão até que se consiga descarbonizar o setor.

"No longo prazo haverá a eletrificação. Mas, para a introdução de uma tecnologia no mercado, precisamos levar em consideração três aspectos: o produto, o combustível e sua distribuição. No caso de pesados elétricos é necessária rede de carregamento para todo o País e o aumento da oferta de eletricidade para atender a demanda de uma frota. Além disso ainda há discussão sobre o descarte das baterias e seu impacto ambiental."

Com relação ao programa Mobilidade Verde e Inovação a expectativa para pesados é que o governo incorpore os conceitos do programa de corredores sustentáveis, promovendo o uso de eletrificação, gás, biometano e energia limpa em corredores estratégicos de transporte por meio de incentivos como pedágio diferenciado e crédito para infraestrutura de postos e estradas. Além de fomento via impostos para caminhões e ônibus com propulsão sustentável. ■

**"Ao longo do ano que vem a Scania dará os seus primeiros passos rumo a uma futura gama estendida de veículos semipesados movidos a gás natural."**

**Christopher Podgorski, CEO Scania Latin America**



# Com crédito, um ano normal

Fabricante aposta em queda de juros e cenário de crescimento econômico no País para retomar vendas de caminhões e ônibus

Por Pedro Kutney

**H**á um ano, em outubro de 2022, quando tentava prever os rumos de 2023 a pedido da Edição Perspectivas de **AutoData**, Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus, projetava um ano bem melhor do que foi para o mercado de veículos pesados. Ele dizia que havia sobre a mesa mais fatores positivos do que negativos. De fato alguns riscos não se concretizaram, como um novo surto de covid ou a continuação da falta de componentes, mas o problema é que os juros seguiram muito elevados e a tolerância aos aumentos de preços, por causa da adoção obrigatória de motores Euro 6 para cumprir a legislação, também foi bem menor do que a imaginada. Portanto o ano foi ruim, pior do que era esperado, especialmente para vendas de caminhões, mas agora a expectativa é de que o pior tenha passado.

Para 2024 Cortes volta a modelar projeções otimistas: "Com os estoques estabilizados temos boas perspectivas para o ritmo de produção de nossos veículos, que seguirá a demanda do mercado, com a flexibilidade que já é marca registrada da Volkswagen Caminhões e Ônibus. Um dos fatores que deve influenciar esta movimentação do mercado é a concessão de crédito e vemos um potencial positivo, pois acreditamos que a situação deva ser melhor do que a que tivemos em 2023".



Divulgação/VWCO

A confiança em um ano melhor está centrada, principalmente, no esperado cenário desanuviado para juros e financiamentos: "Passamos por um período de inadimplência crescente no início deste ano por causa das elevadas taxas de juros, que reforçou o esfriamento do setor em função dos novos preços e cronogramas de lançamento dos veículos Euro 6. Agora, com PIB positivo, agricultura batendo recordes, anúncio de investimentos em infraestrutura, além da tendência de queda na Selic, acreditamos que o setor se estabiliza e, com a estabilidade, o crédito deve ser retomado".

**“Com PIB positivo, agricultura batendo recordes, investimentos em infraestrutura, além da queda na Selic, acreditamos que o setor se estabilize e que o crédito deve ser retomado.”**

**Roberto Cortes, presidente VWCO**

As projeções macroeconômicas da empresa para 2024 seguem de perto as das consultorias do mercado: crescimento do PIB da ordem de 2%, inflação medida pelo IPCA de 3,82%, dólar cotado em torno de R\$ 5,25 e taxa básica de juro Selic de 9% ao ano. Esta era exatamente a taxa que os mais otimistas esperavam para o fim de 2023, bem menor do que a variação de 13,75% para 11,75% a ocorrer este ano, que jogou uma pá de cal no restante das previsões.

Desfeita a barreira ao crescimento armada pela política monetária Cortes espera por um ano mais estável para as vendas de caminhões: “Entraremos em 2024 com todos os modelos Euro 6 já lançados e o fim de estoques dos Euro 5 [fabricados até o fim de 2022]. Assim consideramos que os volumes totais deverão ficar dentro do patamar já atingido nos últimos cinco anos”. Isto significa voltar a mercado acima de 100 mil caminhões por ano, que chegou a 124 mil em 2022.

#### **BOM DESEMPENHO AQUI E FORA**

Embora amordaçado por regras do Grupo Traton – do qual a VWCO faz parte ao lado de MAN, Scania e Navistar –, que impedem seus executivos de revelar qualquer projeção sobre resultados da própria empresa, Cortes segue confiante que a Volkswagen Caminhões e Ônibus continuará, em 2024, a liderar o mercado brasileiro de veículos de carga: “Seguimos otimistas. Tivemos bons resultados em 2022, o melhor desde o início da pan-

demia, e acreditamos em um horizonte positivo. Estamos confiantes de que manteremos nossa liderança em vendas de caminhões, já acumulada nos primeiros oito meses deste ano”.

A VWCO também deve continuar investindo na sua expansão internacional, que já conta com linhas de montagem no México, na África do Sul e na Argentina e mais negócios sendo ampliados ou fechados em países onde fabricantes brasileiros não tinham presença.

“Temos crescido em nossas exportações e investido de forma consistente em nossa internacionalização, com a chegada a novos mercados e expansão de portfólio e rede nos que já atuamos. Tudo isso deve refletir em nosso volume de vendas internacionais para o ano que vem.”

#### **ELETRIFICAÇÃO**

Ainda que defenda a continuação dos investimentos em motores a combustão mais eficientes a empresa segue firme em seu propósito de acompanhar a tendência mundial de eletrificação dos veículos – a VWCO foi a primeira fabricante nacional a projetar e a produzir um caminhão elétrico no País, o e-Delivery:

“A Volkswagen Caminhões e Ônibus acredita que o futuro da mobilidade é elétrico. Lançamos em 2021 o e-Delivery com 11 e 14 toneladas de peso bruto total, e estaremos em breve ampliando o nosso portfólio com o desenvolvimento de ônibus urbanos elétricos [o e-Volksbus apresentado este ano] para atender as demandas não só do Brasil como, também, de outros países da América Latina”.

Para manter a competitividade dos produtos que já têm produção nacional Cortes diz ser a favor da retomada do imposto de importação de 35% sobre caminhões elétricos, hoje isentos: “Já há produção nacional e a permanência do imposto zero não permite competitividade para os produtos fabricados aqui, como é o caso do nosso e-Delivery. Com certeza, no segmento de veículos comerciais pesados, a retomada do imposto de 35% garantirá a produção local como já vem acontecendo”. ■



# Queda dentro do esperado e recuperação em 2024

Diretor de caminhões da Volvo, Alcides Cavalcanti já previa redução dos volumes no ano passado. E já sentiu melhora no segundo semestre.

Por André Barros

Como esperado o mercado brasileiro de caminhões sentiu este ano o impacto da evolução da legislação de emissões para o Proconve P8, com a adoção de motores diesel Euro 6, o que elevou os preços na casa dos 20% e derrubou as vendas, especialmente no primeiro semestre. Alcides Cavalcanti, diretor executivo de caminhões da Volvo do Brasil, já antecipava este cenário na conversa para a edição Perspectivas 2023, em outubro do ano passado.

O recuo foi sentido por todo o mercado, em todas as marcas. Mas, de acordo com o executivo, o segundo semestre já apresentou sinais de recuperação: "Temos um volume de pedidos crescente, o número de cotações aumentou e o ambiente de uma maneira geral é mais promissor".

Em 2022 a Volvo negociou 24,1 mil caminhões no Brasil, um recorde para a companhia e média de 2 mil caminhões/mês. Até setembro deste ano foram pouco mais de 14 mil unidades, média de cerca de 1,5 mil/mês. Cavalcanti disse não poder fazer projeções para 2024, mas admitiu que "por conta dos sinais positivos observados no segundo semestre e dos indicadores macroeconômicos, que começam a ficar melhores, a tendência é que os volumes sejam melhores no ano que vem".



Divulgação/Volvo

“Por conta dos sinais positivos observados no segundo semestre e dos indicadores macroeconômicos, que começam a ficar melhores, a tendência é que os volumes sejam melhores em 2024.”

Alcides Cavalcanti, diretor de caminhões Volvo Brasil

Mesmo com todas as dificuldades de abastecimento de peças em 2022 saíram das linhas da fábrica que a Volvo mantém em Curitiba, PR, 31 mil caminhões, volume também histórico para a companhia no País. Este ano, sem a necessidade de paradas relevantes na produção da fábrica, o ritmo seguiu dentro do planejado pela companhia, segundo o diretor executivo.

A fábrica paranaense, além do Brasil, abastece toda a América Latina. Segundo Cavalcanti seus principais mercados, Chile, Peru e Argentina, enfrentaram adversidades econômicas durante o ano que atrapalharam o ritmo das exportações: "Para 2024 acreditamos que esses mercados devem manter a proporção atual, representando cerca de 15% dos volumes de nossas entregas. Mais recentemente iniciamos exportações para a Colômbia, onde a Volvo é uma marca consolidada em ônibus e vemos bom potencial também para caminhões".

### CENÁRIO ECONÔMICO

A Volvo não se arrisca a fazer projeções macroeconômicas: seu diretor para caminhões diz seguir as estimativas divulgadas semanalmente pelo Boletim Focus, do Banco Central. Acredita, entretanto, na redução gradual da taxa de juros: "É importante para que o transportador possa fazer projeções mais precisas nos programas de renovação de frota".

Do governo ele diz esperar estabilidade econômica e previsibilidade, algo que na sua avaliação já está colocado na atual agenda econômica, mas julga ser "importante firme determinação para mantê-los". Outra agenda importante que a companhia espera avanços é a aprovação da reforma tributária, que atualmente tramita no Congresso.

Iniciativas como o programa de descontos do governo, lançado a partir da Medida Provisória 1175, são bem-vindas para o executivo, que considerou uma boa ação no sentido de melhorar a produtividade da frota de caminhões com

produtos mais econômicos, seguros e ambientalmente corretos.

Lamentou, porém, a forma como foi feita: "A medida do governo foi um passo simbólico na direção de renovar a frota com produtos melhores. Mas a execução da iniciativa não alcançou o cliente médio. É preciso um modelo que possibilite a transição em todas as camadas do mercado de caminhões, abrangendo veículos novos, seminovos, usados e antigos, de modo a tornar a mudança entre essas categorias acessível para todos os tipos de transportadores".

### ELETROMOBILIDADE

Em 2023 a Volvo iniciou os testes no País com o caminhão FM Electric, 100% elétrico, em clientes potenciais. "Somos líderes em elétricos pesados na Europa e nos Estados Unidos, com quase 6 mil caminhões, dentre veículos entregues e encomendados. No Brasil estamos estruturando ainda a nossa política comercial".

Cavalcanti acredita, porém, que os motores a combustão interna ainda terão vida longa dentro do segmento de transporte. Citou como exemplo as soluções de baixa emissões, como o diesel verde R5 apresentado recentemente pela Petrobras, como alternativa para a redução de emissões.

Produzido por coprocessamento de diesel mineral com óleo vegetal, que varia de 5% a 10%, o combustível foi adotado pela Volvo no consumo de sua fábrica, tanto nos trabalhos conduzidos nas pistas de testes, tarefas e avaliações em laboratórios até o primeiro abastecimento do tanque dos veículos que saem da linha de produção.

"O grande objetivo é a descarbonização. A Volvo tem metas ambiciosas de reduzir em 50% o CO<sub>2</sub> nos veículos da marca até 2030 e em 100% até 2040. Parte disso será atingido com caminhões elétricos e outra parte com motores a combustão com outras alternativas energéticas." ■



# Visões diferentes do mercado em 2024

AGCO projeta crescimento, CNH Industrial demonstra mais cautela

Por Caio Bednarski

O segmento de máquinas agrícolas viveu três bons anos de 2020 a 2022, com recordes de faturamento. Para 2023 a expectativa é de mercado mais estável, com acomodação das vendas, por causa do alto nível de investimento realizado pelos produtores em anos recentes. Para 2024 a visão é um pouco diferente com relação ao desempenho dos negócios e os desafios que o setor enfrentará.

A AGCO, dona das marcas Massey Ferguson, Valtra e Fendt, aposta no aquecimento da demanda, de acordo com Rodrigo Junqueira, gerente geral no Brasil, que justifica alguns fatores para o avanço no ano que vem: "A soja apresenta preço bem acima da média histórica, trazendo rentabilidade ao produtor, e deve continuar em alta no próximo ano. Outras culturas, como a cana-de-açúcar, também estão vivendo um bom momento".

Thiago Wrubleski, diretor sênior de planejamento de vendas e operações agrícolas globais da CNH Industrial – fabricante de máquinas New Holland e Case –, diz que a empresa ainda está trabalhando nas projeções de 2024. Porém o executivo tem visão um pouco diferente com relação ao preço das commodities e rentabilidade dos agricultores, considerando este um grande ponto de atenção: "Devemos acompanhar de perto a evolução dos preços das commodities porque cada vez mais o agricultor está pressionado na questão de custo e o

valor da venda da safra. Isto tem sido fator fundamental na decisão de investimentos".

Wrubleski ressaltou que esta equação já não está fácil de fechar este ano, com o câmbio jogando pouco a favor por causa da valorização do real sobre o dólar.

Mesmo com esses desafios para o ano que vem o gerente geral da AGCO acredita que será possível aumentar as vendas da empresa porque os resultados dos últimos anos permitirão que os produtores continuem investindo em novos equipamentos, seja para renovação e expansão de frota, ou

"Para 2024 a expectativa é de um mercado aquecido e favorável. A soja apresenta preço bem acima da média histórica, trazendo rentabilidade ao produtor e deve continuar em alta no ano que vem. Outras culturas, como a cana-de-açúcar, também estão vivendo um bom momento."

Rodrigo Junqueira, gerente geral AGCO Brasil

para adotar novas tecnologias disponíveis em máquinas mais novas.

### SEM GARGALOS

A cadeia de fornecimento não deverá apresentar gargalos relevantes nos próximos meses e no ano que vem, de acordo com o diretor da CNH, que espera estabilidade na entrega de componentes dos seus fornecedores. Já a AGCO informa que o fornecimento melhorou bastante nos últimos anos mas que ainda existem desafios na entrega de máquinas para alguns segmentos específicos, principalmente na linha média e pesada, por causa de componentes eletrônicos e importados.

"Estamos fortemente comprometidos na parceria e no desenvolvimento de nossa base de fornecedores, aumentando o volume de negócios e o número de componentes localizados", afirma Junqueira. "Nossa estratégia é ter um número otimizado de fornecedores nacionais e internacionais, com relacionamento muito próximo em ganho de capacidade, produtividade, competitividade, qualidade e desenvolvimento."

A AGCO está modernizando suas fábricas instaladas no Brasil, para dar conta do aumento da demanda previsto para os próximos anos, assim como expande o portfólio com a produção de novas máquinas e versões no País. O ciclo atual de investimento, que começou no ano passado, é de R\$ 340 milhões, vai até o fim de 2024 e inclui aportes nas fábricas e compra de novos equipamentos.

A CNH Industrial também quer expandir seus negócios e ampliar sua participação de mercado no ano que vem na medida em que seus problemas de fornecimento estão resolvidos e existe a expectativa de produção mais fluida, cenário que já é realidade em 2023 e deverá ser mantido.

### PLANO SAFRA

Com relação ao Plano Safra 2023/2024, que teve aumento de 26,8% nos recursos disponíveis na comparação com o anterior, os executivos concordam que não será suficiente até junho do ano que vem e pode acabar ainda em 2023.

"Devemos acompanhar de perto a evolução dos preços das commodities porque cada vez mais o agricultor está pressionado na questão de custo e de valor da venda da safra. Isto tem sido o fator fundamental na decisão de investimentos."

Thiago Wrubleski, diretor sênior CNH Industrial

A expectativa é de que outras linhas do BNDES deverão suprir as demandas, de acordo com a CNH, enquanto a AGCO também cita a possibilidade de os grandes agricultores utilizarem o financiamento de bancos privados, ou realizar compras com recursos próprios, enquanto os pequenos e médios produtores seguirão demandando o Plano Safra.

Para o fechamento de 2023 as duas empresas têm expectativas alinhadas à do mercado, que é de pequena queda na comparação com 2022, de até 5%, ou estabilidade, dependendo de como a demanda reagir até dezembro. Mesmo se fechar com recuo o ano não é considerado ruim, porque a base de vendas de 2022 foi muito alta, um ano histórico, e a acomodação dos pedidos no ano seguinte já era esperada.

Com relação à linha amarela, segmento no qual a CNH Industrial opera com máquinas de construção Case e New Holland, o grande desafio está ligado ao plano de investimentos públicos em obras de infraestrutura, o novo PAC, Programa de Aceleração do Crescimento. Caso ele seja liberado pelo governo e as obras comecem a ser realizadas a projeção é de um aumento nas vendas em 2024: "Tem muita obra parada ainda no Brasil e isso certamente pode ser um fator para alavancar os números em curto prazo", diz Wrubleski. ■





# Assinado, Volkswagen

Pioneira entre as montadoras no país, a marca celebra três anos do programa de carros por assinatura Volkswagen Sign&Drive, que já tem 70 mil veículos em sua frota. De Polo Track a ID.4

**N**ão são poucas as vantagens dos programas de assinaturas de carros, o que tem implicado em um dos segmentos que mais cresce no mercado automotivo do país. De acordo com a Associação Brasileira de Locadoras de Veículos (ABLA), o setor registrou um aumento de 30% em 2022 em comparação ao ano anterior. Neste ano, quem oferece um dado relevante é o Google, que apurou crescimento de 20,3% nas pesquisas sobre esse tipo de serviço.

Os carros por assinatura transformaram-se em um business tão vultoso que as próprias montadoras ensinaram unidades de negócio com esse propósito. A Volkswagen que o diga. O Volkswagen Sign&Drive, criado em novembro de 2020 pela parceria entre a montadora e a Volkswagen Financial Services, foi pioneiro na criação de um programa de marca. Três anos depois, o intuito é continuar expandindo os serviços, como a recém-criada oferta do ID.4, primeiro modelo totalmente elétrico da

marca no Brasil e que só pode ser “adquirido” por intermédio do VW Sign&Drive.

Em um mundo cada vez mais conectado, com um consumidor que busca soluções de mobilidade inteligentes, é altamente digitalizado ao executar seus hábitos de consumo e que busca simplificação nas operações – inclusive na obtenção de crédito –, o carro por assinatura aparece como opção cada vez mais robusta. E melhor ainda para quem foi protagonista nesse negócio.

O programa simboliza a estratégia de posicionamento da própria marca no país. Quando foi pioneira na criação desse programa, a Volkswagen já pretendia ser vista como uma marca que oferece soluções de mobilidade. O cliente pode comprar ou locar um carro, de acordo com sua necessidade e preferência.

O programa é gerenciado pela LM Soluções de Mobilidade, empresa de gestão de frotas e locação de veículos controlada pela VWFS Brasil, que conta atualmente com frota de 70 mil veículos. Concebido para proporcionar uma jornada online de apenas seis passos até a assinatura, que prioriza o mobile e é centrada na experiência do cliente, o programa elimina burocracia e torna o

processo de contratação ágil e descomplicado.

Mas a ambição para o futuro não é pequena. “Queremos triplicar o portfólio ativo até 2024. As vendas no primeiro semestre deste ano já ultrapassaram o volume total do ano passado”, comemora Rodrigo Capuruço, CEO da VWFS Brasil.

O executivo lembra que a chegada do ID.4, que tem o VW Sign&Drive como solução exclusiva, é um dos fatores para apontar esse forte crescimento. “Estamos focando na oferta certa de produtos, publicidade e jornadas digitais, considerando o perfil ultra digital dos nossos clientes – 80% dos brasileiros com 44 anos ou menos”, afirma. Mas não o único. Modelos mais acessíveis, como o Polo Track, que pode ser locado por cerca de R\$ 2 mil mensais, tendem a multiplicar rapidamente a base de clientes.

Com contratos de assinatura flexíveis de 12, 18 ou 24 meses, o cliente pode escolher o veículo que deseja (inclusive a cor) e a quilometragem que vai percorrer mensalmente. O carro será entregue com documentação completa, taxas pagas, seguro e manutenção preventiva incluídos. O serviço está disponível em todo o Brasil e pode ser adquirido online ou em uma concessionária da marca.







Fotos: João Souza/Governo da Bahia

Pás de areia: ato simbólico marca o início da operação industrial da BYD na Bahia.

# BYD agora é dona da fábrica de Camaçari

Governo da Bahia transfere a posse da planta que pertenceu à Ford para a montadora chinesa, representada pelo CEO global Wang Chuanfu

Por André Barros, de Camaçari, BA

**A**pós idas e vindas, promessas e negociações a BYD tomou posse, enfim, do terreno de 1 milhão de m<sup>2</sup> em Camaçari, BA, que por vinte anos foi usado pela Ford para produzir modelos como EcoSport, Fiesta e Ka. Uma cerimônia com a presença de autoridades do governo federal, do Estado da Bahia, do discreto fundador e CEO da BYD, Wang Chuanfu, e de Stella Li, vice-presidente global e presidente para as Américas, que vieram da China para oficializar os investimentos no Brasil,

marcou a transferência da propriedade, no início de outubro.

Uma semana antes a Ford divulgou, em comunicado, que chegaram ao fim as negociações com o governo baiano para a transferência do imóvel. A companhia repassou o terreno ao governo que, por sua vez, o concedeu à BYD. Segundo Ângelo Almeida, secretário de Desenvolvimento Econômico da Bahia, o governo pagará R\$ 220 milhões, em duas parcelas, à Ford e fará um modelo de concessão para a BYD, que ainda está sendo finalizado.

A BYD tomou o cuidado de, para receber centenas de pessoas no terreno da fábrica, trocar a identidade visual da antiga fábrica da Ford. Não deu tempo, porém, de fazer a zeladoria: há algum tempo os gramados do terreno não tinham sido cortados e há necessidade de repintar alguns prédios.

De toda forma o trabalho de infraestrutura na unidade não deverá ser grande. A Ford retirou todo o maquinário, parte foi leiloada e alguns equipamentos foram enviados para a fábrica de General Pacheco, na Argentina, onde é produzida a picape Ranger. Segundo Alexandre Baldy, conselheiro e porta-voz da empresa, as máquinas que serão usadas pela BYD estão prontas para serem embarcadas à Bahia. Bastava a oficialização para entrarem nos navios.

#### INVESTIMENTOS CONFIRMADOS

Os investimentos iniciais da BYD em Camaçari somam R\$ 3 bilhões e contemplam a construção de duas fábricas: uma de automóveis híbridos e elétricos e outra de caminhões e chassis de ônibus elétricos. Todo o esforço inicial está concentrado na produção dos veículos de

passaio, que iniciará a operação industrial da BYD na Bahia.

Segundo Baldy já há no planejamento uma segunda etapa de investimentos na fábrica. Nesta primeira fase a capacidade será de 150 mil automóveis por ano com a geração de 5 mil postos de trabalho diretos e indiretos. As contratações deverão começar no primeiro semestre do ano que vem.

A linha de produção será inspirada na unidade de Changzhou, na China, e devem ser levados ao país asiático ao menos cem profissionais brasileiros que vão aprender os processos produtivos da empresa. A expectativa é de que o primeiro modelo, o elétrico Dolphin ou o híbrido flex Song Plus, saia da linha de Camaçari já no último trimestre de 2024. O terceiro modelo confirmado para produção nacional é o SUV Yuan Plus, 100% elétrico.

A segunda fase do projeto demandará mais investimentos. A capacidade saltaria para 300 mil unidades/ano e cinco novos veículos seriam produzidos. Os caminhões e ônibus deverão entrar em linha no intervalo da primeira e segunda fase do investimento, segundo Baldy.

Governador da Bahia e ministro do Desenvolvimento passam a tomada da fábrica de Camaçari ao CEO da BYD, Wang Chuanfu.







Dolphin policial: até a Polícia Militar da Bahia já se converteu ao carro elétrico da BYD.

O conselheiro garantiu que a fábrica de Campinas, SP, onde já são produzidos chassis de ônibus elétricos, seguirá em operação: "Ela receberá mais investimentos, inclusive. Haverá uma demanda grande por ônibus elétricos, há grandes projetos de prefeituras para a transição de suas frotas".

Existe também o projeto, ainda em estudo, de implantar uma unidade de processamento de lítio e fosfato de ferro em Camaçari, mas para isto novos aportes seriam necessários. Os dois materiais seriam utilizados na produção de baterias – atualmente a BYD monta baterias para ônibus em Manaus, AM, em complicada operação logística.

#### FORNECEDORES E P&D

Stella Li afirmou que a Prefeitura de Camaçari colaborará na atração de fornecedores, ponto considerado importante pela empresa, que pretende ter índice elevado de nacionalização. Por enquanto nenhum acordo foi fechado.

Outro ponto é o desenvolvimento de pesquisa e inovação no Brasil, segundo o CEO Chuanfu: "Abriremos um centro de pesquisa e desenvolvimento que buscará soluções para a mobilidade verde. Queremos tornar a Bahia o Vale do Silício brasileiro".

Conversas com o governo baiano e o Senai Cimatec estão avançadas e o

primeiro projeto desenvolvido na unidade será o sistema híbrido flex que equipará o Song Plus, até agora o único modelo híbrido confirmado para produção nacional.

#### REGIME NORDESTE

A presença de autoridades foi extensa na cerimônia de transmissão de posse da fábrica. Além do governador da Bahia, Jerônimo Rodrigues, e de Rui Costa, seu antecessor no governo estadual e atual ministro-chefe da Casa Civil, estavam presentes Geraldo Alckmin, vice-presidente e ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, e os senadores baianos Otto Alencar e Ângelo Coronel.

De Alencar os presentes ouviram a promessa de que os incentivos do Regime Automotivo do Nordeste serão renovados: "A emenda [que entrará no relatório da reforma tributária] já está nas mãos do senador Eduardo Braga. Tenho a convicção de que o tema será aprovado pelo Congresso".

Não há garantia, porém, de que esta aprovação aconteça. Após a inclusão no relatório é preciso a aprovação no Senado e depois na Câmara dos Deputados. E há resistência especialmente de parlamentares do Sul e Sudeste, com pressão de montadoras instaladas nestas regiões, que são contra mais benefícios para a Stellantis, líder em vendas no mercado brasileiro, em Pernambuco.

Da parte do governo aparentemente não há objeção, Alckmin disse haver diálogo: "Ouvimos que há entendimento para a renovação dos incentivos regionais por mais tempo. Defendemos o diálogo, estamos abertos a conversas".

A BYD conta com a renovação, embora não mexa nos planos já anunciados de investimento de R\$ 3 bilhões. Baldy disse, porém, que os incentivos facilitariam a ampliação dos aportes: "Todo o programa que incentive o desenvolvimento regional e gere empregos é positivo. Atraem mais investimentos, não só da BYD, mas de outras empresas. Não trabalhamos com hipóteses: acreditamos na renovação, como nos foi passado pelo governo". ■



No trânsito, escolha a vida!



# A sociedade fala. A Mercedes-Benz ouve e acelera soluções.

Além de transportar pessoas e bens de consumo em veículos tecnológicos, eficientes e seguros, a Mercedes-Benz promove diversos projetos socioambientais que colocam cada vez mais brasileiros na rota do ecossistema do transporte responsável.

Conheça mais das nossas iniciativas, acessando:  
institucional Mercedes-Benz ([mercedes-benz-trucks.com.br](https://mercedes-benz-trucks.com.br)).

Mercedes-Benz





# Filosa vai de mão cheia, Cappellano volta com o caixa cheio

Com bons resultados Stellantis promove presidente regional América do Sul para ser CEO global da Jeep e traz de volta ex-FCA para dirigir a região

Por Pedro Kutney

**A**pós conduzir a Stellantis a lucros sólidos e crescentes na América do Sul, com domínio da liderança de vendas de veículos na região e o lançamento de dezenas de novos produtos no bojo de um bem executado plano de investimento de R\$ 16 bilhões, que termina este ano, Antonio Filosa foi promovido a CEO global da Jeep, a marca de SUVs do grupo que encontrou no Brasil produção eficiente e crescimento exponencial de vendas.

O executivo segue para suas novas funções, a partir de 1º de novembro, com a mão cheia de resultados e missões cumpridas, devendo pela primeira vez em dezoito anos deixar a região e o País onde criou família e fez sua carreira decolar.

"Mesmo em uma nova trajetória profissional meu vínculo com o Brasil se manterá forte. A Jeep tem no País o seu segundo maior mercado global, com grande potencial de crescimento", escreveu Filosa em seu LinkedIn no dia 28 de setembro, quando a mudança foi oficializada pela Stellantis.

O engenheiro industrial napolitano formado pelo tradicional Politécnico de Milão, Itália, ingressou no então Grupo Fiat como trainee, em 1999, e desde 2005, como ele mesmo diz, tornou-se um brasileiro mineiro.

Ao lado do presidente Lula, Filosa inaugura linha de produção da Ram Rampage em Pernambuco: uma das vitórias da gestão.



Divulgação/Stellantis

Filosa foi um fazedor de fábricas eficientes. Chegou ao Brasil na área de compras de matérias-primas e, no início da década passada, foi o diretor adjunto de manufatura da planta de Betim, MG, quando a unidade chegou a produzir 3 mil carros por dia.

Depois foi alçado ao comando de compras da companhia na América Latina até 2016, quando foi transferido para reconstruir

a fábrica de Córdoba, Argentina. Quando voltou, em 2018, foi nomeado CEO da então FCA Latam e seguiu na liderança na região após a fusão com a PSA que criou a Stellantis, em 2021.

Como presidente da operação sul-americana Filosa deixa herança positiva: ele manteve em alta a relevância da região para o grupo com entrega de resultados operacionais e financeiros, apurando lucros expressivos. Sob sua gestão a empresa continuou a tocar investimentos de R\$ 16 bilhões, com dezenas de lançamentos e inovações, como o Jeep Commander e a picape Rampage, primeira Ram produzida fora dos Estados Unidos, além do desenvolvimento de plataformas eletrificadas com elevado grau de nacionalização, das quais devem derivar produtos que começam a ganhar as ruas já no ano que vem.

Filosa soube rapidamente aproveitar as sinergias que a fusão trouxe e que consolidaram o crescimento de todas as marcas do grupo na América do Sul, onde a Stellantis tornou-se líder absoluta de vendas, notadamente com Fiat, Jeep, Peugeot, Citroën e Ram.

Em menos de três anos após a união da FCA com a PSA a Fiat, com a renovação da Strada e lançamentos de dois SUVs, o Pulse e o Fastback, voltou a ser a número 1 em vendas no Brasil e com isto também tornou-se a marca mais vendida do grupo no mundo, a Jeep passou a frequentar com constância a lista dos dez veículos mais vendidos do mercado brasileiro, e Peugeot e Citroën, que há anos só perdiam participação e juntas tinham menos de 1% dos emplacamentos no País, voltaram a crescer e hoje têm pouco mais de 3%. A Ram, até então uma marca de nicho, cresce a taxas de três dígitos percentuais e deve superar seus próprios recordes com o lançamento da Rampage nacional.

### SUCESSOR CONHECIDO

O desempenho da operação sul-americana sempre rendeu reconhecimento do CEO global do grupo, Carlos Tavares, que veio da PSA mas prestigiou a bem-sucedida gestão da FCA na região e manteve Filosa



**Emanuele Cappellano volta à Stellantis em novembro para assumir o lugar de Filosa**

na direção. Agora Tavares promove o executivo ao mesmo tempo em que traz de volta outro ex-Fiat/FCA para cuidar das operações sul-americanas.

Na Jeep Filosa sucederá a Christian Meunier, que decidiu se desligar do grupo para se dedicar a projetos pessoais. E o seu posto de vice-presidente executivo da Stellantis e COO, chefe de operações, na América do Sul será ocupado por um velho conhecido, o também italiano Emanuele Cappellano, que assim como ele fala bem o português e já conhece o Brasil, onde trabalhou por sete anos.

Cappellano é economista formado pela Universidade Foscari de Veneza, Itália, com especialização em finanças corporativas e contabilidade pela Universidade de Estudos de Turim. Dedicou, assim, a maior parte de sua carreira à área de finanças. Ingressou na controladoria na sede do então Grupo Fiat, em Turim, em 2002. Em 2014 foi expatriado para trabalhar no Brasil, no planejamento financeiro da FCA Latam.

Em 2017 Capellano subiu para a direção das finanças na região, nomeado CFO da FCA na América Latina, cargo que seguiu ocupando após a fusão com a PSA que criou a Stellantis, em janeiro de 2021. Mas no mesmo ano, em outubro, o executivo decidiu mudar o rumo de sua carreira: voltou à Itália para assumir a direção de estratégia e desenvolvimento do Grupo Marcolin, fabricante de óculos de sol e armações que produz para dezenas de marcas, como Adidas, Guess, BMW e Harley-Davidson.

Ao que indicam os últimos balanços divulgados da Stellantis América do Sul tudo está como Capellano gostaria que fosse quando foi o chefe financeiro da empresa, até 2021. Dois anos depois ele volta à empresa, ao setor automotivo e ao Brasil para exercer outra função, mas com o caixa cheio de recursos e liderança de vendas. Não que seja fácil, mas começar na nova posição com a casa arrumada deixa o caminho mais bem pavimentado para o primeiro grande desafio: aprovar um novo e bilionário plano de investimento para a região que deverá garantir as conquistas já alcançadas. ■



# Randoncorp premia três fornecedores

Em encontro com empresas da cadeia de suprimentos o grupo reconheceu o desempenho em Inovação e Tecnologia, Competitividade e ESG

Redação AutoData

O grupo Randoncorp reconheceu as melhores empresas fornecedoras no Supplier Awards 2023, em evento durante a edição deste ano do seu Encontro de Fornecedores, realizada no início de outubro em Flores da Cunha, RS, com mais de cem representantes dos fornecedores.

Durante o encontro com os fornecedores o presidente do conselho da Randoncorp, Daniel Randon, o CEO Sérgio Carvalho e demais executivos do grupo atualizaram os participantes sobre as perspectivas, objetivos e direcionamento dos negócios das várias unidades do grupo, incluindo a Randon Implementos e as divisões de autopeças Suspensys, Master, Castertech, Jost e Frasle Mobility.

Ao todo os fornecedores inscreveram 81 projetos na premiação que foi dividida em três categorias: ESG, Inovação e Tecnologia e Competitividade.

Na categoria Competitividade a vencedora foi a Weloze Parts, com projeto de automação da produção.

A fornecedora de aços SSAB ficou com a vitória na categoria Inovação e Tecnologia, com um projeto de produção de aço a partir de minério de ferro totalmente isento de combustíveis fósseis, utilizando hidrogênio como alternativa.

E na categoria ESG a brasileira e fornecedora de aços longos Gerdau foi a



Alex Battistel/Divulgação/Randoncorp

vencedora, com dois projetos: o primeiro com o objetivo de construir habitações para população de baixa renda e o outro com foco no meio ambiente, com a redução emissões de CO2 no processo de produção de aços.

"A sinergia da Randoncorp com seus fornecedores nos diferencia e possibilita evoluir, em conjunto, para o crescimento sustentável de nossos negócios. Este momento é a oportunidade de alinhar expectativas e atualizar as empresas parceiras sobre as necessidades e próximos passos da companhia", disse Marcelo Kuver, diretor de compras corporativas e logística integrada. ■

# PRODUTORA MULTIMÍDIA

## PRODUÇÃO DE VÍDEOS

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

## TRANSMISSÃO AO VIVO

Eventos, Online  
e Presencial



## ESTÚDIO DE VÍDEO

## PODCAST



### Anfavea vende sua sede em São Paulo e está de mudança

As decisões mais importantes dos rumos da indústria automotiva nacional não serão mais tomadas na casa no número 496 da Avenida Indianópolis, em São Paulo, que por 48 anos sedia a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores, a Anfavea, que está de mudança para a Avenida Luiz Carlos Berrini, 105, no quarto andar do condomínio Berrini One. O imóvel foi comprado em setembro, após a venda para uma construtora da antiga sede, localizada em região onde muitas casas estão indo abaixo para dar lugar a prédios. O novo endereço já tem história na indústria automotiva nacional: abrigou a FCA antes da fusão com a PSA e criação da Stellantis.

### Mercedes-Benz Cars & Vans investe R\$ 4 milhões em novo centro de treinamento

A Mercedes-Benz Cars & Vans inaugurou seu novo centro de treinamento no Brasil, em Limeira, SP, integrado ao centro logístico da empresa. O investimento na nova unidade supera R\$ 4 milhões – e chega a mais de R\$ 80 milhões quando somado com a central de distribuição contruída no mesmo local. Dentro da estrutura serão oferecidos até 40 mil horas de cursos por ano a funcionários e rede de concessionários. As aulas serão gerenciadas por sete instrutores, todos certificados pela matriz, após treinamento global. A grade de cursos conta com mais de vinte opções envolvendo capacitação técnica, lançamento de produtos, serviços e gestão.

### Stellantis Goiana alcança 1,5 milhão de veículos produzidos



Divulgação/Stellantis

A fábrica da Stellantis em Goiana, PE, alcançou a marca de 1,5 milhão de veículos produzidos desde a sua inauguração, em 2015. Simbolizou o marco uma Ram Rampage, o mais recente modelo da linha pernambucana. Do total mais de 200 mil unidades foram exportadas para Argentina, Chile, Equador e México. Atualmente cinco modelos são fabricados ali: os SUVs Jeep Renegade, Compass e Commander, e as picapes Fiat Toro e Ram Rampage. A capacidade da planta é de 280 mil unidades/ano.

### Eaton chega a 1 milhão de válvulas ORVR produzidas no Brasil

Dois anos após nacionalizar o sistema de válvulas ORVR a Eaton chegou à marca de 1 milhão de unidades produzidas na fábrica de Valinhos, SP. A empresa é a única que produz o componente no Brasil, que elimina até 98% dos gases tóxicos que evaporam do tanque de combustível de veículos leves. O sistema ORVR da Eaton já está presente em mais de vinte modelos de veículos produzidos no Brasil. A companhia fornece as válvulas para as fabricantes de tanques plásticos. Para atender a legislação de emissões, em 2023 ao menos 20% dos veículos leves zero-quilômetro vendidos no Brasil devem obrigatoriamente usar a ORVR, porcentual que subirá para 60% em 2024 e 100% em 2025.



Divulgação/Eaton

## VWCO entrega primeiro e-Delivery na Argentina

A Volkswagen Caminhões e Ônibus entregou o seu primeiro caminhão elétrico e-Delivery na Argentina para a Express Logística, que cuida do transporte da Cervejaria Quilmes. O modelo 6x2 de 14 toneladas, produzido em Resende, RJ, tem autonomia de até 250 km com uma carga. Segundo a VWCO o negócio representa um passo importante na sua estratégia de internacionalização e descarbonização, bem como marca o avanço da Quilmes que busca a neutralidade nas emissões de carbono até 2040.



Divulgação/VWCO

## BorgWarner quer colocar turbo para híbrido flex no mercado em 2025

A BorgWarner está desenvolvendo um turbocompressor, a ser fabricado em Itatiba, SP, para equipar um modelo híbrido flex com previsão de lançamento entre 2025 e 2026. Embora não possa informar o nome do fabricante, a empresa já fornece turbos para veículos híbridos na Europa e no Brasil equipa os modelos flex Volkswagen Polo, Nivus, Virtus e T-Cross, bem como

carros da Stellantis Jeep Compass e Renegade e Fiat Toro, Pulse e Fastback. As duas, Stellantis e Volkswagen, desenvolvem plataformas com tração híbrida flex no País. A BorgWarner avalia o projeto como porta de entrada para uma tendência que começa a tomar corpo no País, como a rota mais adequada e eficiente para a eletrificação de veículos de passeio.

## Renault lança Megane E-Tech no Brasil por R\$ 280 mil...

Com a importação do Megane E-Tech a Renault deu o primeiro passo no Brasil da fase Renovation, segunda etapa do seu plano estratégico global Renaulution, anunciado há dois anos. O modelo 100% elétrico abre uma fase de novos produtos da marca no País – que já teve revelado seu segundo capítulo, o SUV compacto Kardian, este a ser produzido em São José dos Pinhais, PR. O Megane E-Tech é também o primeiro modelo a estampar na dianteira o novo losango da Renault, com desenho mais retrô. O carro foi posicionado no topo do portfólio para o mercado brasileiro: seu preço é R\$ 279,9 mil.



Divulgação/Renault

## ...E traz Kangoo elétrico por R\$ 260 mil



Divulgação/Renault

Chegou às concessionárias Renault a nova geração do utilitário Kangoo E-Tech com motorização 100% elétrica. Pioneiro dentre os comerciais leves elétricos, o modelo com motor a combustão acumula mais de seiscentas unidades vendidas desde seu lançamento no Brasil, em 2013. Produzido em Maubeuge, França, o Kangoo elétrico é equipado com motor de 120 cv e com bateria de 45 kWh, formada por oito módulos independentes e reparáveis, que reserva autonomia de 329 km no ciclo urbano e de 300 km no combinado, segundo medição do Inmetro. Disponível em versão única e duas cores – branco ou cinza –, o Kangoo E-Tech chega por R\$ 260 mil.



## Cummins Meritor investe R\$ 2 milhões para nacionalizar componentes

A Cummins Meritor anunciou investimento de R\$ 2 milhões para a nacionalização do par de coroa e pinhão do eixo tandem MT-610. A ação faz parte de plano de ampliar o portfólio de itens produzidos na fábrica de Osasco, SP. Os componentes foram desenvolvidos para aplicações de carga elevada, como caminhões fora-de-estrada com capacidade máxima de tração de 125 toneladas. O projeto, iniciado em fevereiro deste ano, tem o objetivo de atender demandas dos clientes por maior velocidade de reação para atender pedidos e aumento de conteúdo local, o que contribui na aprovação de financiamentos de caminhões do BNDES/Finame.



Divulgação/Cummins Meritor

## Stellantis amplia para R\$ 2,5 bilhões investimentos em Porto Real

A Stellantis anunciou, em setembro, a ampliação do investimento em Porto Real, RJ, onde produz o Peugeot 2008, o Citroën C3 e, agora, o C3 Aircross. A fábrica receberá R\$ 2,5 bilhões até 2025 para o desenvolvimento de novos produtos e modernização das instalações. É mais uma extensão do aporte: em 2019, para introduzir a plataforma CMP, foram apli-

cados R\$ 220 milhões, elevado para R\$ 1 bilhão no ano passado, na ocasião do lançamento do novo C3. Segundo a companhia R\$ 330 milhões deste novo valor anunciado foram investidos em uma variante da CMP, que é flexível e pode ser base para modelos de várias marcas do grupo e dotados da tecnologia Bio-Hybrid, recém-apresentada.

## Phinia prevê investimento de R\$ 90 milhões em Piracicaba



Divulgação/Phinia

Três meses após passar a integrar o polo de produção no País da Phinia – divisão separada da BorgWarner focada em componentes para motores a combustão –, que representa as marcas Delphi, Delco Remy e Hartridge, a fábrica de Piracicaba, SP, fundada em 1991, deverá receber novos investimentos de R\$ 90 milhões em 2024, que se somarão ao aporte de R\$ 30 milhões realizado este ano. Os recursos foram direcionados a reformas e ampliação de capacidade, principalmente para aumentar a produção de bombas diesel e dar início à fabricação de sistemas GDI de injeção direta para motores otto.

## Ford reconhece Arteb por lanterna da nova Ranger

A Arteb recebeu o Certificado Q1 da Ford, que reconhece os seus melhores fornecedores de cada projeto, pelo desenvolvimento das lanternas traseiras de LED da nova geração da picape Ranger, produzida na Argentina. A certificação atesta o comprometimento do fornecedor com os projetos da montadora, e também pavimenta a participação em novos desenvolvimentos globais. Na fábrica de São Bernardo do Campo, SP, a Arteb produz até 636 mil faróis por mês e até 468 mil lanternas para diversas montadoras instaladas no País e exporta componentes para o aftermarket de mais de vinte países na América Latina, Europa, Ásia e Oceania.



Divulgação/Ford

## GWM emplaca 5 mil carros e quer exportar do Brasil para a América Latina em 2025

Após quatro meses de operação comercial no mercado brasileiro a GWM vendeu 5 mil unidades do Haval H6, o que coloca o modelo híbrido na liderança do ranking de veículos eletrificados, com 5 mil 181 unidades emplacadas de maio a setembro, abocanhando 14,8% de participação no segmento e desbancando assim o Toyota Corolla Cross híbrido do topo da lista. Embora nem tenha iniciado a produção na fábrica de Iracemápolis, SP, prevista para 1º de maio de 2024, a GWM já começa a traçar seus planos para exportar veículos montados no Brasil para países da América Latina. O CEO para a região, James Yang, disse que as vendas externas devem ser iniciadas em algum momento de 2025, com Argentina, Colômbia e Uruguai como fortes favoritos a receber o primeiro GWM naturalizado brasileiro.



Divulgação/GWM

## Be8 lança novo biocombustível para motores diesel

A Be8 lançou em outubro o BeVant, que chama de "novo biocombustível para motores diesel". Segundo a empresa estão sendo investidos R\$ 80 milhões no desenvolvimento e na ampliação da usina de Passo Fundo, RS, para produzir o biocombustível derivado de óleos vegetais e gordura animal, que deve começar a ser distribuído dentro de um ano. Apesar de ser produzido a partir das mesmas matérias-primas do biodiesel e HVO – óleo vegetal hidrogenado – a Be8 afirma que o BeVant não é um nem outro, pois tem processo produtivo diferente, com características superiores às do biodiesel tradicional e que, por isto, tem preço 10% superior, pode ser usado 100% ou misturado ao diesel mineral, é mais semelhante ao HVO, mas custa 50% menos.



Divulgação/Be8

## Bridgestone inaugura expansão da fábrica em Camaçari

A Bridgestone inaugurou a primeira fase da expansão de sua fábrica em Camaçari, BA, com investimento de R\$ 1 bilhão. Com a ampliação, cujas obras deverão terminar no fim do ano que vem, a capacidade saltará para 1,5 milhão de pneus/ano. Em cerimônia que contou com a presença do vice-presidente Geraldo Alckmin, também ministro do Desenvolvimento, e do governador da Bahia, Jerônimo Rodrigues, o presidente da Bridgestone América Latina, Vicente Marino, anunciou investimento adicional de R\$ 10 milhões para ampliar a fazenda de geração de energia solar da planta, garantindo mais energia limpa para suas operações. Inaugurada em 2007 a Bridgestone Camaçari emprega 1 mil pessoas e produz pneus para veículos de passeio, picapes e SUVs, atendendo a fabricantes de veículos, mercado de reposição e exportação.



Divulgação/Bridgestone





Divulgação/Mercedes-Benz

**BANCO MERCEDES-BENZ: TATIANA SILVA**

Tatiana Silva assumiu em setembro o comando das finanças do Banco Mercedes-Benz do Brasil. A nova CFO já trabalha há vinte anos na instituição, oito deles como diretora de operações. A executiva sucede a Diego Novellino, que retorna a seu país de origem, a Argentina, para assumir cargo regional de suporte à matriz da Daimler Truck Financial Services. Silva agora passa a ser a representante do BM-B junto ao Banco Central. Com quase trinta anos de experiência no mercado financeiro ela iniciou sua carreira em controladoria, passando pela tesouraria, gestão de riscos e, em 2015, na diretoria de operações do banco.



Divulgação/JAC Motors

**JAC MOTORS: MARCELLO BRAGA**

A JAC Motors contratou Marcello Braga para ser seu novo diretor de marketing, função foi criada para reposicionar a marca chinesa no mercado brasileiro a partir de 2024. O executivo se reportará a Sérgio Habib, presidente do Grupo SHC, importador oficial da JAC no Brasil. Formado em administração pela Universidade de Boston, nos Estados Unidos, e com especializações em Sevilha, Espanha, e em Paris, França, Braga tem no currículo duas passagens pelo Grupo Caoa, onde trabalhou com as marcas Hyundai, de 2002 a 2006, como gerente de marketing, e com a Caoa Chery, de 2017 a 2023, como diretor de marketing.



Divulgação/BMW Group

**BMW GROUP: OLIVER ZIPSE**

No fim de setembro o conselho de supervisão do BMW Group renovou e estendeu até 2026 o contrato de Oliver Zipse na presidência do conselho de administração e como CEO da companhia com sede em Munique, Alemanha. Zipse dedicou toda sua carreira ao grupo, no qual ingressou em 1991, integra o conselho desde 2015 e tornou-se seu presidente em agosto de 2019. A renovação é devida ao bom desempenho do executivo à frente da BWM na expansão e transformação industrial eficiente da empresa e na ampliação da gama de elétricos, que garantiu resultados positivos a despeito da baixa escala de produção. O chairman do conselho de supervisão do grupo, Norbert Reithofer, justificou: "Oliver Zipse conduziu o BMW Group com muito sucesso em um ambiente extremamente volátil. Em uma fase de crises globais e profunda transformação o grupo não apenas alcançou resultados robustos e confiáveis sob sua liderança mas, também, fortaleceu de forma sustentável sua posição de liderança na competição global".



Divulgação/Abraciclo

**ABRACICLO: SÉRGIO OLIVEIRA**

Desde setembro Sérgio Oliveira é o novo diretor executivo Abraciclo, associação dos fabricantes de motocicletas e bicicletas. Ele sucede a Paulo Takeuchi. Oliveira tem formação em Mecatrônica, com MBA em Administração pela Escola de Engenharia Mauá e já trabalhou em empresas nacionais e multinacionais do setor de duas rodas. O executivo está na Abraciclo há mais de quinze anos e sua última posição foi gerente de relações institucionais.



Divulgação/Grupo BMW Brasil

### GRUPO BMW BRASIL: SAMANTHA POLITANO

O Grupo BMW Brasil nomeou Samantha Politano para sua diretoria de recursos humanos. Ela assumiu o cargo em 18 de setembro e desde então é a responsável pela gestão de pessoal na sede da empresa em São Paulo e nas fábricas de automóveis em Araquari, SC, e de motos em Manaus, AM. A executiva acumula 25 anos de experiência na área. Formada em Administração de Empresas pela Universidade de Guarulhos ela tem pós-graduação em estratégias de recursos humanos pela Universidade São Judas Tadeu, em relações trabalhistas pela Universidade Cidade de São Paulo e em desenvolvimento de pessoas e coaching pela PUC, além de MBA em gerenciamento estratégico pela USP e mestrado em economia pela Universidade Mackenzie. Politano sucede a Betina Kraus, que terá novas responsabilidades na área de RH Américas.



Divulgação/Iveco

### IVECO: LUCIANE DALL'OGLIO

Luciane Dall'Oglio é a nova diretora comercial para países importadores da Iveco América Latina. Ela sucede a Reinaldo Rossoni, que agora ocupa a diretoria regional do mercado de São Paulo e se reportará diretamente ao presidente na região, Márcio Querichelli. A executiva tem sob sua gestão os planos comerciais nos países latino-americanos que não têm fábricas da Iveco – todos os da região exceto Brasil e Argentina. Formada em Administração de Empresas com mestrado em Marketing pela FGV, Dall'Oglio tem pouco mais de dezessete anos de vivência no setor automotivo, passando por Michelin, Continental AG e DAF Trucks. Antes de ingressar na Iveco sua última passagem profissional foi no Grupo Santa Rosa, distribuidor oficial da fabricante no Uruguai.



Divulgação/Zapay

### ZAPAY: FÁBIO FERNANDES

A Zapay, fintech de tecnologia de pagamentos de débitos veiculares, anunciou Fábio Fernandes como seu novo diretor responsável pela área de relações governamentais. Ele tem passagem pelo Senado Federal e outras instituições financeiras. O executivo chega com a missão de fortalecer a comunicação da empresa com instituições do governo. Fernandes é formado em ciência política e tem MBA em gestão de projetos pela UDF, Centro Universitário do Distrito Federal.



Divulgação/CNH Industrial

### NEW HOLLAND CONSTRUCTION: RAFAEL BARBOSA

Rafael Barbosa iniciou em setembro sua segunda passagem profissional pelo grupo CNH Industrial, desta vez como gerente de marketing de produto e treinamento comercial para a América Latina da New Holland Construction. O executivo agora é o responsável por dirigir as estratégias de inovação, produtos e desenvolvimento de programas para melhorar as vendas e o atendimento aos clientes da fabricante de máquinas de construção da empresa. Formado em Administração pela PUC-PR, com master em marketing pela ESPM e em negócios internacionais pela Florida International University, Barbosa já trabalhou na CNH em onze de seus dezenove anos de vida profissional.



**R\$ 250 bi**

Estimativa de Investimentos induzidos pelo programa Combustível do Futuro, lançado pelo governo em 14 de setembro, que prevê iniciativas para desenvolvimento e aumento do uso de combustíveis com baixa emissão de carbono no País.

**12,75%**

Taxa de juro Selic ao ano, o menor nível em 16 meses, após corte de 0,5 ponto, o segundo seguido, decidido na reunião do Copom, do Banco Central, em 20 de setembro. Esperam-se mais dois cortes iguais até o fim deste ano.

**US\$ 1,6 bi**

Valor que GM, Ford e Stellantis deixaram de faturar e seus trabalhadores deixaram de receber com paralisações de fábricas nos Estados Unidos, na primeira semana de greve iniciada em 15 de setembro, segundo cálculo do Anderson Economic Group.

**36%**

Aumento salarial nos próximos quatro anos reivindicado em setembro pelos trabalhadores em greve sindicalizados ao UAW, nos EUA. Eles também querem maior participação nas decisões sobre a transição para a eletrificação dos veículos.

“A natureza de um lado e a irresponsabilidade do ser humano de outro, de tanto desmatar e poluir, estão dando uma nova chance ao Brasil, de ser com os combustíveis renováveis tão ou mais importante do que é o Oriente Médio para o petróleo. Eu, enquanto presidente da República, não vou perder esta chance.”

Luiz Inácio Lula da Silva, em 14 de setembro, na cerimônia de assinatura do Projeto de Lei que cria o programa Combustível do Futuro.

“Eu vim conhecer o que me parece o projeto mais avançado na área de transformação ecológica do Brasil. A USP está liderando, com parcerias público-privadas e com órgãos públicos, uma pesquisa de ponta que é a transformação do etanol em hidrogênio, que vai acabar com a poluição dos veículos. Eu vim assumir compromissos com a universidade, para levar a proposta à consideração dos órgãos federais, e vou defender, com muito entusiasmo, que este projeto seja apoiado.”

Fernando Haddad, ministro da Fazenda, no fim de setembro, em visita ao campus da USP em São Paulo, onde conheceu as pesquisas desenvolvidas pelo Centro de Pesquisa para Inovação em Gases de Efeito Estufa, da Escola Politécnica, que instala na Cidade Universitária um posto de abastecimento de hidrogênio extraído do etanol.

“Os CEOs tomam as decisões, mas nós fazemos os produtos. Sem nossas cabeças e músculos nenhuma roda vai girar. (...) Não somos contra a economia verde, mas somos contra a economia verde que deixa os trabalhadores para trás.”

Shawn Fain, presidente do sindicato UAW, United Auto Workers, em discurso a trabalhadores grevistas em frente a uma fábrica da GM em Wayne, Michigan, perto de Detroit, em 26 de setembro, ao lado do presidente dos Estados Unidos, Joe Biden.

“A economia de energia limpa também deveria ser vantajosa para as empresas automobilísticas e os trabalhadores sindicalizados.”

Joe Biden, presidente dos Estados Unidos, um mês antes de se encontrar com Shawn Fain, presidente do UAW, no piquete na porta da GM em Michigan.

# Seu leão pode colorir a vida de muitas crianças

ATÉ  
27/12

## Doe seu Imposto de Renda para o Hospital Pequeno Príncipe



**No Brasil, apenas 2,86% do potencial de doação de IR da população foi destinado para instituições filantrópicas em 2022. Isso representa mais de R\$ 9 bilhões que poderiam impactar o cenário da saúde no país.**

E você, ao destinar até 6% do 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](https://doepequenoprincipe.org.br), simule seu potencial de doação, preencha o formulário e solicite seu boleto.

Para mais informações, escaneie o QR code ao lado e fale com a nossa equipe.

**Contamos com você!**



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

[doepequenoprincipe.org.br](https://doepequenoprincipe.org.br)



HOSPITAL  
pequeno  
PRÍNCIPE



# AUTODATA

## Os patrocinadores desta edição

