

# AUTO DATA



From the Top:  
Ciro Possobom,  
COO Volkswagen

## FIM DE CICLO DO ROTA 2030

Fabricantes atingem  
metas, mas maioria  
passa raspando

## LANÇAMENTOS DO MÊS

Peugeot e-2008,  
VW Polo Track,  
Pulse Abarth

Proconve P8 consolida investimentos de R\$ 5 bilhões

# EURO 6

# CAMINHÕES DE DINHEIRO

Fenatran soma negócios de R\$ 9,5 bilhões





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

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



Volkswagen Caminhões e Ônibus



Volkswagen Caminhões e Ônibus



@vwcaminhoes

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



Juntos salvamos vidas.



Sob medida para conectar você ao futuro.



Caminhões  
Ônibus



CONGRESSO  
PERSPECTIVAS 2023

20

Executivos e consultores revelam suas expectativas para o desempenho de vendas e produção da indústria automotiva no próximo ano

FENATRAN  
A MAIOR DE TODAS

36



Maior feira de transporte de cargas e logística da América Latina bate recordes de público e negócios, com vendas somadas de R\$ 9,5 bilhões

26

ROTA 2030  
FASE CONCLUÍDA

Montadoras se esforçam e atingem as metas de eficiência energética e de segurança da primeira etapa do programa setorial terminada este ano

46

EURO 6  
INVESTIMENTO FEITO

Fabricantes de caminhões e ônibus investiram cerca de R\$ 5 bilhões nos últimos três anos para renovar produtos com novos motores e tecnologias

54

LOCAÇÃO  
ASSINATURAS DE CAMINHÕES

Locadoras e fabricantes começam a explorar com mais empenho as locações de longo prazo de veículos comerciais pesados

70

PRÊMIOS  
RANDON E GRUPO VW

Empresas premiam fornecedores no Brasil pelo desempenho em qualidade, competitividade, inovação e governança socioambiental

VOLKSWAGEN  
POLO TRACK

58



Nova opção de entrada da marca substitui o Gol e leva plataforma MQB a Taubaté

PEUGEOT  
E-2008

62



Nova geração do SUV compacto chega ao Brasil importada e somente na versão elétrica

FIAT  
PULSE ABARTH

66



O veneno da marca do escorpião é reformulado no Brasil para contaminar o primeiro SUV

8

## LENTES

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

10

## FROM THE TOP

Ciro Possobom, COO da Volkswagen do Brasil, fala dos planos para fazer a empresa crescer mais rápido.

72

## GENTE &amp; NEGÓCIOS

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

78

## FIM DE PAPO

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



# Ano 31: aqui vamos nós, com esperança.

Por Pedro Kutney, editor

O ciclo que está se encerrando agora foi marcado por momentos intensos e de grandes viradas. Durante 2022 **AutoData** contou em suas edições mensais a admirável história do setor que vem acompanhando nas últimas três décadas, culminando com a histórica Edição Especial de 30 Anos, publicada no início deste novembro, mostrando como a revista relatou e analisou em suas páginas a trajetória da indústria automotiva e sua importância para o desenvolvimento nacional. São histórias cheias de muitos avanços e alguns retrocessos, que sempre precederam viradas de jogo.

Algumas indicações apontam que, possivelmente, estamos vivenciando mais um desses momentos históricos de inflexão, com mais esperança. A tradicional edição anual Perspectivas, a primeira do Ano 31 de **AutoData**, publicada em meados de outubro, antes do resultado do segundo turno das eleições presidenciais no Brasil, indica a retomada do crescimento da indústria automotiva no País, ainda que em ritmo lento.

É uma virada após longos anos de obscuridade política no País, aliada à destruição de vidas e profunda recessão econômica causada pela pandemia de covid-19 e inépcia administrativa associada do atual governo.

É certo que antes da eleição, mas já se prevendo seu resultado, as expectativas positivas estavam descoladas da coloração política do próximo presidente da República. Mas passada a eleição o otimismo foi imediatamente reconfirmado nos corredores da Fenatran, a maior feira da América Latina do setor de transporte de cargas e logística.

O evento, exaustivamente coberto por **AutoData** nas páginas que seguem, foi encerrado com recorde de negócios fechados, estimados em R\$ 9,5 bilhões, e mostrou o resultado de investimentos na casa de R\$ 5 bilhões em avanços tecnológicos. Só mesmo muita confiança no crescimento do País podem justificar esses caminhões de dinheiro.

Independentemente de alguns esperneios reacionários – e muito preconceito –, olhando racionalmente para a história do setor as indicações apontam para um futuro melhor do que estava sendo escrito. Basta lembrar que foi justamente durante as gestões anteriores do governo eleito que a indústria automotiva mais cresceu no País. A esperança, justificada, é que a história se repita.



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** Aline Feltrin, André Barros, Caio Bednarski, Hairton Ponciano Voz, Lúcia Camargo Nunes, Soraia Abreu Pedrozo **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR e divulgação **Capa** Fotos Divulgação

**Comercial e publicidade** tel. PABX 11 3202 2727: André Martins, Luiz Giadas e Luiz Martins **Assinaturas/atendimento ao cliente** tel. PABX 11 3202 2727 **Departamento administrativo e financeiro** Isidore Nahoum, conselheiro, Thelma Melkunas, Hidelbrando C de Oliveira, Vanessa Vianna **ISN** 1415-7756 **AutoData** é publicação da AutoData Editora e Eventos Ltda., Av. Guido Caloi, 1000, 4º andar, sala 434, bloco 5, 05802-140, Jardim São Luis, São Paulo, SP, Brasil. É proibida a reprodução sem prévia autorização mas permitida a citação desde que identificada a fonte. **Jornalista responsável** Leandro Alves, MTb 30 411/SP



# Chegou Novo Polo

Com muito  
mais tecnologia  
e conectividade

O novo  
**Volks**  
da sua vida



Painel 100% digital



VW Play com tela touch 10"







Juntos salvamos vidas.



Carregador de celular por indução







### ERA A NOSSA APOSTA, SENHORES!

Nossa Edição Especial, de novembro de 2022, comemorativa dos primeiros 30 Anos da AutoData Editora, de nome Relatos de uma História, desde 1992, trouxe texto meu com o título Origem Jornalística Define Caráter e Futuro. Não é algo finito, como de hábito, e sempre se abrirá a novas lembranças. Se Ademar Cantero, da Scania, nos concedeu a primeira página de publicidade – em preto e branco, acreditem? –, André Beer, da General Motors, nos ofereceu a segunda, a meu pedido. Pois era assim: dividiamo-nos nos pedidos. Nesta época nossas edições eram quinzenais. Telefonei para Fanfa, Luiz Cezar Fanfa, diretor de comunicação social da GM, dizendo que conversaria com Beer a respeito. Depois telefonei para o próprio André, dizendo que Fanfa esperava pela sua ordem. Os dois apoiavam, desde o início, a ideia da existência de um veículo de comunicação dedicado ao setor de carros e caminhões pela ótica da economia, dos negócios e da política. Era algo que não existia naqueles céus do Cruzeiro do Sul nos anos 1992. Todos nós – Fred, Márcio, Serjão, Stéfani e eu – mais todo o pessoal da GM e mais toda a rapaziada do ramo sabíamos que algo estava próximo de acontecer, aqui e longe daqui. Aqui governo e indústria transformadora e de autopeças e componentes e as redes de distribuição e trabalhadores destas indústrias e comércio e nós, imprensa, esperávamos pela Câmara Setorial. No mundo forjava-se o conceito de globalização: você produz em todos os lugares e compra insumos, beneficiados ou não, do mesmo mundo inteiro. Isto colocava em xeque toda a indústria local e isto nos dizia respeito. Era a nossa aposta, senhores!

### ERA A NOSSA APOSTA, SENHORES! 2

Naquela mesma época a Anfavea a gestão era dirigida por Luiz Adelar Scheuer, da Mercedes-Benz, o primeiro executivo fora das nossas Três Grandes Irmãs – Ford, General Motors e Volkswagen – a ocupar o posto – Fiat era nenê de peito. Ele sucedeu a Jacy de Souza Mendonça, promotor público de Porto Alegre, RS, convidado por Wolfgang Sauer, que dispensa apresentações, a assumir a diretoria jurídica da empresa, ainda nos anos



**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)



1960. Jacy honrava o cargo e a origem: era duro na sua relação com os trabalhadores, mas foi um dos responsáveis pela adoção no Brasil do conceito contemporâneo de Recursos Humanos, sucedendo ao do departamento de pessoal. Sempre foi figura instigante. Jacy só condenava mas Scheuer, também advogado, queria conversar: na sucessão de Jacy, se não falasse grosso com Beer, mostrando o tamanho de seu caráter, teria dançado. Chegamos à Câmara Setorial com o presuntivo presidente, Scheuer, sendo chamado à mesa no lugar do mandato finante de Jacy – que se retirou indignado e abandonado pela assessoria; em pleno 1992 não percebera os ventos que revolteavam para outro lado. Muitos anos depois Jacy Mendonça mostrou que os ventos, realmente, não lhe diziam respeito, ao declarar que não houvera ditadura no Brasil e que a oposição, na forma de funcionários seus, da Volkswagen, não fora presa da repressão dentro de sua própria fábrica, em São Bernardo do Campo, SP. Autor jurídico Jacy de Souza Mendonça construiu um triste fim de reputação ao considerar, ao lado de Carl Hahn, ex-presidente mundial da Volkswagen, que permitir a tortura de funcionários dentro da empresa poderia ser algo aceitável em certos círculos.

### ERA A NOSSA APOSTA, SENHORES! 3

E coube ao outsider Scheuer a tarefa de representar a Anfavea no mais memorável conúbio amoroso da indústria e do comércio de veículos já registrado no Brasil, ao lado dos grandes Cláudio Vaz e Paulo Butori, pelo Sindipeças, pelos grandes Alencar Burti e Sérgio Reze, pela Fenabreve, e pelo grande Vicentinho pelo Sindicato dos Metalúrgicos de São Bernardo do Campo e Região. Estes seis cavalheiros foram dirigentes sêniores do setor brasileiro de transportes e do labor responsáveis, com Dorothea Werneck – nossa musa da hora representando, imaginem, o governo –, pela sua própria transformação qualitativa. Isto, damas e cavalheiros, não foi coisa pouca: colocou a indústria de veículos made in Brazil no patamar do moderno e do contemporâneo alçando seus potenciais para os dias de hoje, depois de viver melhores momentos anos atrás.

E nós, damas e cavalheiros, nós, **AutoData**, vivemos dias a fio de meses a pavo tratando de traduzir, orgulhosamente, informação em conhecimento. Nossa missão ao longo dos anos.

### JORNALISMO É TRABALHO INTELECTUAL

Calha, de vez em quando, que nós, jornalistas, nos defrontemos com métodos quantitativos de, digamos, pesquisas internas, mesmo que não passem de enquetes caseiras: acho isto ou acho aquilo a respeito de nosso próprio trabalho. As primeiras com as quais convivi datam de 1972, quando trabalhava na gloriosa Revisão da Editora Abril – há muitos bons 50 anos atrás – e começava na profissão: nosso chefe de plantão, um engenheiro de nome Matta, de quem ninguém mais teve notícia, tinha como tarefa autoimposta a medição quantitativa de nosso trabalho. Trabalhinho inglório, mostramos a ele, ao longo de muitos meses: quando você pretende ter a melhor publicação todas as medições, obrigatoriamente, devem ser qualitativas – e nada menos do que isto! Valemos por informações originais e corretas, valemos por interpretações abrangentes e valemos por análises acuradas diante da realidade e do momento. Trata-se, em síntese, de trabalho intelectual, estúpido!



# À frente das planilhas o financeiro pró-negócios

**H**á três anos e meio o administrador **Ciro Possobom** aceitou o convite para ser vice-presidente de finanças da Volkswagen na América do Sul e Central, após cerca de vinte anos de carreira na Aliança Renault-Nissan, sempre ocupando cargos financeiros no Brasil, na França e no Japão. Este ano ele acumulou nova função: COO da empresa no Brasil, para cuidar de todas as questões operacionais do negócio.

O executivo diz que hoje é "muito mais vendedor do que financeiro, porque os resultados já estão mais controlados e agora

precisamos colocar a Volkswagen em outra velocidade, principalmente na parte comercial". A companhia logo escolherá um novo responsável pelas finanças na região, deixando Possobom mais livre para ser o COO.

A conversão não assusta e Possobom parece à vontade com suas funções: "Vim com a missão importante de recolocar a companhia novamente no rumo dos resultados positivos, o que conseguimos fazer. Mas não sou um financeiro da controladoria que fica sentado atrás de planilhas: gosto de me meter em tudo, entrar em todas as áreas, na

qualidade, engenharia, vendas. Sou uma pessoa pró-negócios".

Em seu escritório na fábrica de São Bernardo do Campo, SP, Possobom concedeu esta entrevista exclusiva, a primeira desde que assumiu a nova posição. Ele falou sobre o plano de crescimento da Volkswagen no Brasil, que prevê quinze lançamentos até 2025, incluindo elétricos e híbridos flex, mas não esqueceu de seu lado financeiro: "Queremos crescer, mas market share não é o nosso objetivo principal, é consequência, e não pode ser a qualquer custo, pois precisa ser rentável".

**Historicamente a Volkswagen tinha um presidente no Brasil indicado pela matriz, que de 2016 para cá acumulou a função de CEO da região SAM, South America Markets. Este ano, em janeiro, estas duas funções foram separadas: o responsável pela região tornou-se chairman executivo e ao mesmo tempo criou-se o cargo de COO, chefe de operações para o Brasil, para o qual o senhor foi destacado. Como se dividem estas duas funções?**

Eu cuido de toda a operação no Brasil e ainda acumulo a função de vice-presidente de finanças América Latina [exceto México]. Já a função do [chairman executivo] Alexander Seitz [que chegou em 1º outubro para substituir Pablo Di Sil] é mais estratégica, olha mais para o plano futuro da companhia. Ele tem a

grande vantagem de ser ex-membro do board da Volkswagen e assim tem todas as conexões na companhia. Eu cheguei há três anos e meio, teve a pandemia no meio, então não tenho tanta entrada na matriz, as pessoas ainda não me conhecem tanto. Já o Seitz vem com esta conexão e vai ajudar a construir essa ponte.

**Alexander Seitz era o chefe financeiro global da Volkswagen, também já foi diretor de compras no Brasil, de 2008 a 2013. Já o senhor ainda é o chefe financeiro da empresa na região e traz esta bagagem de outras posições. O que se pode esperar dessa conjunção de mentes financeiras em dois cargos executivos no Brasil?**





“Foi um duro trabalho para voltar a ter rentabilidade, mas hoje estamos bem. Apesar de todas as dificuldades, com pressões de custos e meses em que tivemos volumes muito baixos de produção e vendas, a empresa segue no azul e continuará.

Somos financeiros, mas pró-business, não aqueles clássicos que ficam sentados olhando planilhas. Claro que temos [eu e Seitz] este alinhamento forte com finanças, porque o resultado é muito importante para o grupo. Estamos juntos para fazer este trabalho, mas sendo bem sincero eu hoje estou muito mais vendedor do que financeiro, porque os resultados já estão mais controlados e agora precisamos colocar a Volkswagen em outra velocidade, principalmente na parte comercial.

**A operação do negócio já ocupa mais o seu tempo do que a área financeira ainda sob sua supervisão?**

As funções de COO estão tomando muito mais tempo, até porque tenho diretores financeiros independentes no Brasil e na Argentina, que tocam esta parte em cada país, eu só dou as diretrizes e me concentro mais na operação aqui. A ideia é indicar outra pessoa para assumir a vice-presidência de finanças e em breve isso acontecerá.

**Há cerca de dois anos a Volkswagen iniciou uma reestruturação no Brasil: abriu plano de demissão voluntária, reduziu o quadro de funcionários, promoveu cortes de custos. Este plano está concluído?**

Sim, todas as fábricas voltaram a trabalhar em dois turnos e o ponto de equilíbrio

do negócio foi ajustado. Temos hoje 13 mil empregados no Brasil e 6 mil na Argentina. Foi um duro trabalho para voltar a ter rentabilidade, mas hoje estamos bem. Apesar de todas as dificuldades, com pressões de custos e meses em que tivemos volumes muito baixos de venda, a empresa segue no azul e continuará.

**Hoje a Volkswagen está em terceiro lugar no pódio das marcas de veículos mais vendidas do País. Existe o plano de recuperar a segunda posição perdida?**

Isto não está na agenda. Queremos crescer, mas market share não é o nosso objetivo principal, é consequência, e não pode ser a qualquer custo, pois precisa ser rentável.

**A Volkswagen prometeu quinze lançamentos até 2025 e quatro já foram: Jetta, novo Polo, Polo Track e Gol Last Edition. Qual será o próximo? Será o esperado híbrido flex?**

O que posso afirmar é que haverá novos carros em 2023, em breve vocês vão saber. Mas não é o híbrido, pois ainda estamos trabalhando neste projeto. Não dá para precisar um prazo de lançamento porque existe um longo processo de aprendizagem para fazer um híbrido no Brasil, nós não dominamos totalmente esta tecnologia, a Volkswagen foi direto para os elétricos sem passar muito pelos híbridos. E para manter nosso negócio viável também não podemos fazer um carro que seja muito mais caro e fora da realidade do brasileiro, porque aí derrubamos as vendas.

“Queremos crescer mas market share não é o nosso objetivo principal, é consequência, e não pode ser a qualquer custo, pois precisa ser rentável.”





## POWERING PROGRESS TOGETHER

### **Marelli Automotive Lighting**

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

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

MARELLI.COM



### Qual é a expectativa com relação ao recém-apresentado Polo Track?

O Polo Track tem a importante missão de reforçar nossa posição no segmento de entrada do mercado com um carro maior, 40 centímetros mais comprido e 20 centímetros mais largo do que o Gol, design moderno, mais seguro, muito mais tecnologia e conteúdo, mais airbags e sistema multimídia. Também é muito robusto: tivemos esta preocupação porque o Gol é sinônimo de carro robusto, o Polo Track herda esta qualidade e a reforça, por isso ampliamos os ângulos de entrada e de saída na comparação com o novo Polo. Enfim é um produto superior que vem substituir o Gol à altura, e pelo mesmo preço.

### Mas o Polo Track substitui o Gol na mesma altura de preço, quase R\$ 80 mil. Existem outras opções de entrada no mercado quase R\$ 10 mil mais baratas. Não se preocupa com esta faixa mais baixa do mercado?

Um Volkswagen é diferente de outras marcas: precisa comparar espessura de chapa, qualidade de pintura, durabilidade do carro, segurança, quantas estrelas tem [nos testes do Latin NCAP], em quantos metros o carro freia... Quanto vale tudo isto? Custa dinheiro e é importante colocar na comparação. O Polo Track tem qualidade superior em um carro de entrada. Óbvio que dá para fazer mais barato, mas se perde muito, não seria um Volkswagen.

### O Polo Track é construído sobre uma versão simplificada da MQB, a plataforma global do Grupo VW. O que foi simplificado?

Existem itens que estão em carros muito mais caros de uma mesma gama, mas não estão nas versões mais baratas de carros construídos sobre esta mesma plataforma. No Polo Track retiramos alguns desses itens para baratear o modelo. Mas o modelo não perdeu desempenho nem segurança com estas adaptações, inclusive manteve muitos dos sistemas do Polo.

### Para produzir veículos sobre a plataforma MQB a fábrica de Taubaté recebeu aporte superior a R\$ 1 bilhão. Este investimento contou com incentivo fiscal de desconto no ICMS do programa IncentivAuto do governo paulista?

Não recebemos nada, não vi nenhum incentivo aqui, mas os créditos tributários [de ICMS] continuam pendurados, é um problema bem sério para todas as montadoras com operações no Estado de São Paulo. Quando fizemos o investimento pedimos a liberação de uma parte desses créditos, fizemos um acordo, mas não liberaram. É um problema que nós gostaríamos de endereçar ao próximo governo para começar a liberar esses créditos nos próximos anos: são bilhões que são das empresas, poderíamos fazer muita coisa com esses recursos.

“O Polo Track tem a importante missão de reforçar nossa posição no segmento de entrada do mercado com um carro maior e melhor do que o Gol.”





“Já estão faltando clientes e a briga comercial está mais forte. Mas isso não surpreende: com a oferta estabilizada a briga pelos clientes será maior.”

**Por quanto tempo somente o Polo será produzido em Taubaté?**

Taubaté voltou a trabalhar em dois turnos completos para fazer o Polo [e Gol e Voyage até o fim de 2022], é o suficiente para continuar assim por um bom tempo. Outro modelo só mais para frente. Já estamos trabalhando em novos carros para os próximos cinco a seis anos e ainda não decidimos qual pode ir para lá.

**A Volkswagen sofreu com muitas paralisações da produção este ano. Este problema foi contornado?**

Não tivemos mais paradas e no momento todas as fábricas [Taubaté, São Bernardo do Campo e São Carlos, SP, e São José dos Pinhais, PR] estão operando normalmente em dois turnos cheios. Isso depois das várias dificuldades que enfrentamos este ano por falta de peças.

**E para 2023 qual é o cenário produtivo?**

Esperamos aumentar os volumes de produção, será melhor do que 2022, que foi muito ruim. Todos os meses foram difíceis e só este novembro está sendo surpreendentemente bom, nossos pedidos de peças estão sendo atendidos. Mas isso não quer dizer que será perfeito, ainda está longe disso, não será igual a antes da pandemia.

**E para São Bernardo quais são os planos?**

Também estamos em dois turnos mas não conseguimos produzir todos os carros que queremos por falta de capacidade. Por isto transferimos uma parte da produção do Polo para Taubaté, para abrir espaço e deixar outros crescerem. Com isto Virtus, Nivus e Saveiro ganham mais volumes e devem vir com mais força para o mercado no ano que vem.

**Como se comportou este ano a fábrica de São José dos Pinhais, onde é produzido o SUV T-Cross?**

Não parou tanto quanto as outras mas também tivemos problemas até o meio do ano. Agora está melhor, mas podemos fazer um pouco mais lá também.

**Os grandes fabricantes globais de veículos centralizam na matriz as compras de semicondutores e depois alocam a parte que cabe a cada subsidiária. A Volkswagen do Brasil conseguiu negociar fornecimento maior?**

Não tivemos todas as peças que gostaríamos de ter, nem nós ou a China, nem os Estados Unidos ou a Alemanha. Nós sofremos cortes importantes de





“Estamos trabalhando no híbrido flex, mas não dá para dizer quando ele chega porque nós não dominamos totalmente esta tecnologia ainda. E para manter nosso negócio viável também não podemos fazer um carro que seja muito mais caro.”

fornecimento de semicondutores aqui na região como aconteceu com outras localidades. Não fosse isso teríamos vendido muito mais.

#### Existe falta de semicondutores por causa do aumento da produção de carros elétricos?

Não faltam peças por causa dos elétricos, mas se estiver faltando um mesmo chip usado em todos os modelos é provável que ele seja prioritariamente direcionado para o elétrico porque este é o objetivo maior do grupo hoje. O que define esta prática na empresa é a rentabilidade, e por isto estamos fortes: mesmo vendendo menos veículos o Grupo Volkswagen continua rentável. O objetivo é tornar rentável toda a operação e isso faz parte das escolhas de alocação [de componentes] da empresa.

#### Por que a Volkswagen ainda não importa carros elétricos para vender no Brasil e aproveita a isenção do imposto de importação, como estão fazendo quase todos os concorrentes?

O problema é que não tivemos volumes para trazer: estão faltando elétricos para entregar na Europa, está tudo vendido além da capacidade de produção, o ID.Buzz [a Kombi elétrica] tem fila de espera de 10 mil clientes. Precisamos esperar um pouco mais para começar a vender aqui, mas eles virão em breve, estão no planos de quinze lançamentos até 2025. Não queremos vender só trezentos carros por ano e focamos em volume mais razoável pelo tamanho da nossa marca.

#### A Volkswagen inaugurou em novembro, na área da fábrica de São Bernardo, um centro para pesquisa e desenvolvimento de mobilidade com etanol e biocombustíveis. Qual será a relevância deste centro para o grupo no Brasil e no mundo?

Este centro reforça a importância do etanol como solução viável de descarbonização, mas vai além, porque nossos engenheiros e as universidades com as



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



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

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

 **BorgWarner**

quais temos parcerias trabalharão no desenvolvimento de todo o ciclo dos veículos. Por isto se chama Way to Zero. Vamos focar também em materiais recicláveis, projetos ligados ao Rota 2030 para aumentar a eficiência energética dos veículos, estudar as emissões por carro, pneus mais eficientes. Não é só o combustível que se coloca no carros, mas todo o conceito que envolve o produto.

#### **Por falar em Rota 2030: quais as expectativas para a próxima fase do programa que começa agora?**

As exigências estão bem duras para a segunda e terceira fases. O ponto é que os carros estão muito mais caros com todas as tecnologias que precisam adotar para reduzir emissões e aumentar a segurança. Isso está acontecendo em outros países também, mas nossa preocupação em relação às metas do Rota 2030 é ter uma legislação de emissões mais restritiva até do que a da Europa e dos Estados Unidos, tornando os carros novos ainda mais inacessíveis. As emissões não vêm dos veículos novos, mas da frota antiga que está se tornando cada vez mais velha e poluente, que está crescendo porque os zero-quilômetro estão muito caros. Vamos ver como o novo governo vai tratar o assunto para encontrarmos uma equação mais balanceada, sem exageros, para não gerar custos extras que só existirão no Brasil.

#### **O custos continuam subindo?**

Continuam, mas não como quando faltou de tudo. Aço, pneus e plástico subiram muito, acabávamos pagando qualquer preço para não parar a fábrica. Este desequilíbrio está passando, mas agora a pressão vem de fora, da inflação da Europa, dos Estados Unidos e da China, que estão sendo repassadas para os preços e apertando as margens, pois nem tudo se consegue repassar para o consumidor.

#### **Essa alta de preços externos estimula a busca por mais nacionalização?**

“Não tivemos carros elétricos para trazer porque estão faltando para entregas na Europa. Precisamos esperar um pouco mais para começar a vender aqui, mas eles virão em breve.”

Temos uma grande e variada lista de peças que queremos nacionalizar. Vai de farol a radiador, mas é um processo longo e nem sempre temos todos os fornecedores aqui capazes de fazer o que precisamos. Mesmo para itens que não temos aqui, como é o caso de semicondutores, nossa engenharia local busca alternativas, está redesenhando circuitos para poder usar chips que tenham maior disponibilidade.

#### **Nesse cenário de preços altos as assinaturas de veículos ganham mais destaque?**

Ganham sim. Nós criamos o programa VW Sign & Drive, ainda não é muito representativo nos nossos volumes, mas os clientes estão interessados e só não vendemos mais por causa de falta de disponibilidade de carros. Mas este é um mercado que só vai crescer no Brasil e em 2023 temos planos para aproveitar isto: devemos ampliar o volume de carros disponíveis para assinatura. Ficará melhor também se a taxa de juro cair, porque a assinatura é como um financiamento sem entrada e o custo do capital afeta o preço das mensalidades, que poderão ser mais baixas se o custo financeiro for menor.

#### **As exportações continuam a representar cerca de 20% da produção da Volkswagen no Brasil?**

O porcentual é aproximadamente este, pode ter caído um pouco por causa de restrições às importações na Argentina. Mas a Volkswagen continua sendo uma das maiores exportadoras do País:





“O mercado de menos de 2 milhões de carros, como será este ano, com metade das vendas para empresas, é muito pequeno para um país do tamanho do Brasil: algo está errado, precisa melhorar.”

exportar faz parte do nosso negócio e é muito importante. As exportações de motores e componentes também são muitos relevantes na fábrica de São Carlos (SP). Buscamos novos mercados além da América Latina, estamos enviando algumas unidades para a África.

O desempenho poderia ser melhor se não fossem as variações cambiais muito bruscas, um problema do Brasil, que podem destruir as margens de ganho de um dia para outro: é preciso ter cuidado para não ter prejuízo.

**Este ano o problema foi a falta de produtos: apesar da alta da inflação, dos juros e dos preços existem clientes dispostos a comprar carros. No ano que vem essa equação se inverterá? Faltarão clientes?**

Acho que já se inverteu, já estão faltando clientes e a briga comercial está mais forte. Mas isso não surpreende: com a oferta estabilizada a briga pelos clientes será maior. Por isto estamos trabalhando fortemente na diferenciação dos produtos e na modernização das concessionárias. Queremos oferecer outra experiência ao cliente nas lojas, desde o café até os serviços. Temos uma marca muito forte e queremos ganhar com essa reputação, porque no preço nem sempre conseguiremos.

**A companhia continua a acreditar no potencial de crescimento do mercado brasileiro para níveis maiores do que os 2 milhões de veículos por ano?**

A companhia acredita que o mercado crescerá nos próximos anos e a prova disso são os investimentos que estamos fazendo. Mas é difícil dizer quando pode atingir níveis tão altos como no passado recente, até porque os preços dos carros subiram muito e os volumes dependerão muito do aumento da renda dos brasileiros nos próximos anos. De nossa parte temos seis fábricas no Brasil e na Argentina, além do maior centro de distribuição de peças da América Latina, e queremos aproveitar todo o potencial do mercado com carros para todos os níveis de consumidor, do Polo Track a uma Amarok V6 e elétricos. O fato é que o mercado de menos de 2 milhões de carros, como será este ano, com metade das vendas para empresas, é muito pequeno para um país do tamanho do Brasil: algo está errado, precisa melhorar. ■

# Mais um ano de otimismo moderado

Expectativa dos executivos que participaram do Congresso AutoData Perspectivas 2023 é de mais um ano de alta nas vendas, com expansão mínima de 5%

Redação AutoData



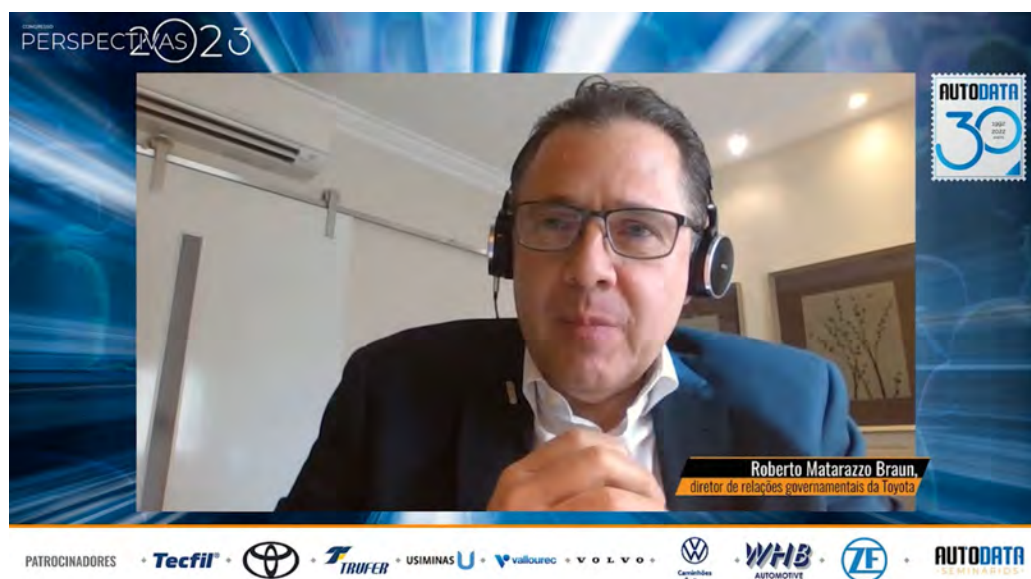
**D**urante cinco dias, de 24 a 28 de outubro, executivos das principais fabricantes de veículos e de autopeças instaladas no País debateram o cenário da indústria automotiva brasileira no Congresso AutoData Perspectivas 2023, mais uma vez realizado no formato on-line. Para usar o termo mais repetido durante o evento, o clima é de "otimismo moderado".

Organizado poucos dias antes da eleição presidencial, portanto sem saber o resultado do pleito que levou Luis Inácio Lula da Silva à Presidência da República pela terceira vez, os executivos deixaram a política em segundo plano, sinal de que a indústria segue descolada do contexto político.

O cenário para 2023 é positivo no mercado em geral. Logo na abertura Márcio de Lima Leite, presidente da Anfavea, associação que representa as empresas fabricantes de veículos no Brasil, deu o seu palpite: o crescimento mínimo esperado para o mercado, somados automóveis e comerciais leves, caminhões e ônibus, é de 5%.

Ele aponta uma justificativa lógica: é só substituir o desempenho do mercado no primeiro trimestre de 2022 – período mais crítico da crise dos semicondutores que provocou falta de produtos – pelo volume vendido nos três primeiros meses de 2021. Só esta diferença eleva em 5% as vendas locais.





### 2023 MELHOR QUE 2022

Mas Lima Leite é ainda mais otimista: em conversas com fontes ligadas ao setor financeiro o que ouviu é que há projeções de crescimento de 10% do desempenho do mercado: "Independentemente do índice a convicção é de que 2023 será melhor do que 2022. Temos um cenário de redução do desemprego e da taxa de juros, que é importante para a concessão de crédito, e a expectativa de um PIB um pouco maior, podendo até surpreender".

O presidente da Anfavea citou alguns fatores que podem jogar contra, como um novo soluço na cadeia de suprimentos que poderia gerar efeito negativo no ritmo de produção, bem como possíveis complicações na economia. De toda forma seu otimismo se sobrepõe às adversidades e sua expectativa é de desempenho positivo.

Fez eco ao seu discurso a análise de outros executivos que participaram do Congresso. Roberto Braun, diretor de relações governamentais da Toyota, concordou com a alta de 5% nas vendas e, mais importante, considerou a manutenção da trajetória ascendente do mercado brasileiro.

Mauro Correia, em seu último Congresso AutoData como CEO da Caoa – em dezembro será sucedido por Carlos Alberto de Oliveira Andrade Filho mas permanece na empresa como vice-presidente –, projetou

crescimento de 5% a 10% nas vendas do ano que vem após o empate de 2022 com 2021. Ricardo Gondo, presidente da Renault do Brasil, disse ter a mesma expectativa.

Ciro Possobom, COO da Volkswagen do Brasil, disse acreditar em um 2023 com "otimismo cauteloso" e não arrisca um porcentual. Seu objetivo é dar um salto maior do que o mercado e recuperar participação perdida em 2022, pelo fato de a sua empresa ter sido uma das mais prejudicadas pela crise dos semicondutores este ano, com queda de 19,6% nas vendas até setembro e a participação recuando de 15,4% no acumulado dos primeiros nove meses de 2021 para 13,1% em igual período deste ano.

Da mesma forma Santiago Chamorro, presidente da General Motors América do Sul, apostou em ano de recuperação para as vendas e produção. A companhia lança, no começo do ano, sua picape Chevrolet Montana e tem grande expectativa: só a produção nacional crescerá 15% com a introdução do novo modelo, calcula o executivo.

### REORGANIZAÇÃO REGIONAL DA GM

Também integram o planejamento da GM para o ano que vem a reorganização da produção de sua sede em São Caetano do Sul, SP, que foi preparada justamente para receber a Montana. Chamorro disse que este plano é o Golden Sites, aplicado a uma



fábrica que já existe há muito tempo, neste caso há 92 anos – a companhia aportou no Brasil cinco anos antes, em 1925.

“Nós a estamos modernizando para os mais novos padrões e trazendo operações novas, ampliando a internet das coisas no processo fabril e fazendo com que os funcionários adquiram novas habilidades.”

Ele lembrou que a Montana será fabricada junto com o Tracker em São Caetano. Devido ao alto volume demandado pelo SUV sua produção tem sido compartilhada com a Argentina, em Rosario, para que também seja exportado para a Colômbia e outros países da América do Sul. As unidades fabricadas no ABC abastecerão o mercado local e serão embarcadas para o México.

Outra mudança, ainda, será a transferência da fabricação do veículo de entrada da marca, o Joy, que mantém a carroceria antiga do Onix, para a Colômbia. A partir de lá será exportado para Equador e Argentina – o modelo não é mais vendido no Brasil: “Estamos criando um hub de exportações dentro da região. E temos colocado em prática esforço para padronizar o nosso portfólio de produtos dentro da América do Sul”.

#### APETITE DAS LOCADORAS

Presidente da Abla, associação que reúne locadoras, Paulo Miguel Júnior revelou que os planos das associadas à entidade

incluem a compra de 850 mil veículos em quinze meses – de outubro deste ano a dezembro de 2023:

“A média para o ano que vem é esta, usando como base os números de produção que estão sendo discutidos pela Anfavea para 2023. Ainda temos uma demanda de 350 mil veículos em 2022, após a compra de 402 mil unidades até setembro”.

Este grande volume é puxado pelo envelhecimento da frota durante a pandemia, saindo de catorze para 32 meses. A frota mais velha eleva o custo de manutenção das locadoras e desagrada ao consumidor, que em muitos casos não deseja locar um carro com mais de 30 mil quilômetros rodados.

Dos 500 mil carros projetados para o ano que vem 65% serão hatchs e sedãs de entrada, sempre equipados com, pelo menos, direção assistida e ar-condicionado. Perto de 15% serão SUVs e 15% picapes, com o restante se dividindo em outros segmentos, disse Miguel Júnior.

Gondo, da Renault, ao falar de sua expectativa de crescimento de 5% a 10%, destacou que as vendas diretas teriam maior representatividade no volume do mercado do ano que vem: “Nos últimos anos o balanço estava em 42% a 45% para as vendas diretas, percentual que subiu para 49% neste ano. Acredito que em 2023 ficará meio a meio, porque há muita demanda dos frotistas”.



Neste ano o atendimento às locadoras, especialmente, foi prejudicado por causa da crise de abastecimento de semicondutores. Segundo Gondo a expectativa é que a situação melhore em 2023, embora ele ainda não acredite em uma resolução completa da falta de oferta de alguns componentes.

### CAMINHÕES EM QUEDA

A mudança na legislação de emissões de veículos comerciais pesados, que passará para a fase P8 do Proconve a partir de janeiro próximo, com a adoção de motores Euro 6 mais caros, na visão dos executivos do setor deverá frear o crescimento do mercado em 2023. Mas como não foi possível um movimento de antecipação de compras de produtos mais baratos produzidos este ano, semelhante ao ocorrido na passagem do Euro 3 para o Euro 5, de 2011 para 2012, o tombo esperado do mercado não deverá ser tão grande.

Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing da Mercedes-Benz, acredita até em vendas semelhantes às de 2022 se houver um estoque de Euro 5 na transição, nos primeiros meses de 2023: "No nosso caso não teremos em estoque modelos com a tecnologia antiga. Se fosse possível produzir mais não seria para estocar mas, sim, para comercializar ainda este ano".

Sempre otimista Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus, disse enxergar o copo meio cheio para 2023. Ele elencou uma série de fatores para justificar seu otimismo: redução da taxa de juros, retomada da economia com crescimento do PIB em 2022 e 2023, sequência do bom momento do agronegócio, crescimento maior do que o esperado da construção civil, aumento dos investimentos em infraestrutura, continuidade do programa Caminho da Escola.

"Se dependesse só do PIB o mercado já cresceria no ano que vem, mas há outros efeitos para 2023, como a chegada do Euro 6 com novo preço, falta de componentes, a dúvida sobre o fim da guerra na Ucrânia e um possível repique de covid-19 em algumas regiões do mundo, o que afetaria a cadeia global de abastecimento."

Christopher Podgorski, presidente da Scania Latin America, focou sua análise à própria fabricante. Sua aposta é que o volume produzido em São Bernardo do Campo, SP, em 2022, será repetido em 2023. A unidade ficará parada por um mês, em janeiro, para adequar as linhas de produção aos às tecnologias Euro 6, que entram em linha a partir de fevereiro. São novos motores, eixos e transmissão, alinhados com o que é oferecido na Europa, e que equiparão os caminhões comercializados no Brasil.

PERSPECTIVAS 2023

Itaú

AUTODATA 30 ANOS 1992-2022

Fernando Machado Gonçalves,  
superintendente de pesquisa econômica do Banco Itaú

PATROCINADORES • NEO RODAS • NEO STEEL • PPG • SAINT-GOBAIN • SCANIA • SCHAEFFLER • SCHULZ AUTOMOTIVA • AUTODATA SEMINÁRIOS



Para os exportados, especialmente para a América Latina, seguirão sendo produzidos os de tecnologia Euro 5. Mas, com a subida de nível tecnológico das linhas de produção nacionais, a Scania Latin America está apta também a entregar caminhões para mercados mais maduros, se assim for demandado: "Nosso nível de exportação é de cerca de 35% da produção, mas estamos prontos para elevar o volume se assim for necessário".

Pela força de suas exportações a Scania não espera, ao menos para sua produção, um recuo do ritmo por causa da entrada em vigor das tecnologias de motores que atendem à fase P8 do Proconve. Do Brasil, disse Podgorski, há ainda bons ventos vindo do agronegócio, com sua safra de mais de 300 milhões de toneladas de grãos que precisará ser transportada.

#### QUEDA DE ATÉ 15%

Por exigência dos regulamentos das bolsas de valores europeias, onde estão listadas as companhias, tanto Cortes como Leoncini e Podgorski não divulgaram números de suas estimativas para 2023. Coube a Márcio Querichelli, presidente da Iveco, fazer a única projeção porcentual de caminhões do Congresso: queda de 10% a 15% nas vendas.

Mas a Iveco seguirá caminho oposto: "Estamos melhor preparados para a transição

ao Euro 6 e apesar dos problemas na cadeia de fornecimento, e de o mercado estar com tendência de redução, projetamos continuar crescendo de maneira sustentável".

O otimismo também decorre do fato de que, embora caminhões e ônibus sofram incremento de custo em 2023 por causa do Proconve P8, pequena parcela de produtos do portfólio da Iveco já passou pela atualização das regras de emissões, no início de 2022, ao atender o Proconve L7, aplicado a veículos leves de até 3,5 toneladas.

É o caso de veículos da linha Daily, carro-chefe da empresa, disponível também nas versões 4,5 toneladas e 6,5 toneladas, estes sim, os que receberão motores de acordo com o Euro 6 a partir de janeiro. Sendo assim parte do aumento na conta da tecnologia para reduzir emissões já foi assimilado.

#### PIBINHO EM 2023

Fernando Gonçalves, superintendente de pesquisas econômicas do Itaú, divulgou projeções de alta de 0,5% no PIB brasileiro em 2023. Embora o cenário seja de queda de juros e inflação sob controle isso só deverá ocorrer a partir do segundo semestre, o que segurar o crescimento da economia local.

Embora tenha havido acentuada queda da inflação, que atingiu 12% nos doze meses terminados em abril e deve fechar este ano perto de 5,5%, descendo a 5% no ano que



vem, de acordo com as projeções do Itaú, o índice ainda está acima da banda de tolerância do Banco Central: "Isso mostra que é difícil imaginá-lo cortando juros agressivamente, apesar da queda muito forte da inflação, até porque ela não vai para um nível confortável para que haja esse corte".

E um dos fatores é a inflação de serviços, que ficou represada no auge da pandemia e que agora pressiona os preços diante da forte demanda.

Nesse cenário a Selic deverá ficar estacionada nos 13,75% ao ano até dezembro e ao longo do primeiro semestre do ano que vem, e só começará a cair no terceiro trimestre, fechando 2023 nos 11% ao ano: "A queda é pequena exatamente porque há esse fenômeno inflacionário. E o fato de os juros estarem subindo lá fora também diminui a capacidade de cortá-los por aqui, pois se reduzimos muito o câmbio se desvaloriza e gera pressões inflacionárias, exatamente o que o BC não quer".

Os juros médios de economias desenvolvidas, que antes beirava o zero hoje estão em 2% e a expectativa é que cheguem a 3,5%. Nos Estados Unidos deverá atingir 5%, o que fará com que o dólar se fortaleça diante de moedas ao redor do mundo. No caso do Brasil, um dos únicos países cuja moeda se valorizou, também se deveu ao fato de os juros já estarem elevados.

Tanto que o Itaú projeta taxa de câmbio de R\$ 5,25 para este ano e R\$ 5,50 para o fim do ano que vem. A tendência mundial do dólar, entretanto, sugeria um dólar a R\$ 6,20 em 2022 e de R\$ 6,50 em 2023, lembra Gonçalves. Ele observa que isto normalmente atrai o investimento estrangeiro mas que, diante das incertezas da eleição, os investidores estão em compasso de espera.

Seja por causa do cenário externo de juros mais altos ou pela inflação de serviços, portanto, o especialista reforçou que vê o BC mantendo juros em patamar elevado por período prolongado tendo como consequência a desaceleração da economia. Ele lembrou que um dos fatores que contribuíram para dar força ao PIB este ano foi a valorização das commodities, que em 2023, diante da esperada redução da demanda, deverá ter seus preços diminuídos também.

Não fosse o cenário global de inflação e desaceleração da economia a perspectiva de crescimento do PIB do Brasil seria de 0,2 ou 0,3 ponto porcentual a mais, para 0,7% ou 0,8%, citou o economista, ao ponderar que no ano que vem os desafios da parte fiscal continuarão.

[Colaboraram André Barros, Caio Bednarski e Soraia Abreu Pedrozo]

PERSPECTIVAS 2023

AUTODATA 30

Christopher Podgorski, presidente da Scania

PATROCINADORES • NEO RODAS • NEO STEEL • PPG • SAINT-GOBAIN • SCANIA • SCHAEFFLER • SCHULZ AUTOMOTIVA • AUTODATA SEMINARIOS

# Montadoras cumprem metas do Rota 2030, mas algumas passam raspando



Levantamento da Bright revela que marcas premium ultrapassaram com folga os alvos de eficiência energética. Outras só atingiram o objetivo em cima do prazo.

Por Hairton Ponciano Voz

O balanço da primeira das três etapas do programa Rota 2030, encerrada em outubro, revela que todos os fabricantes de veículos atuantes no País conseguiram atingir a meta de eficiência energética exigidas. No entanto, de acordo com levantamento da Bright Consulting, o desempenho das marcas não foi homogêneo e algumas empresas tiveram de acelerar o processo de lançamentos de modelos mais eficientes à medida que o fim do prazo de homologação se aproximava.

Dentro do portfólio de cada fabricante os automóveis mais eficientes compensam o desempenho dos modelos que consomem e emitem mais. Assim, no balanço

geral, a média geral melhora. "Todas as montadoras atingiram o alvo em termos de eficiência energética, mas algumas ficaram bastante na risca", revela o consultor Murilo Briganti, da Bright.

De acordo com ele, dentre as marcas que atingiram os novos padrões de eficiência energética "no limite" estão Citroën, Peugeot e Renault. Além do trio de origem francesa, segundo o especialista, marcas como Kia e Caoa Chery tiveram de "fazer evolução maior nos meses de agosto e setembro" – não por acaso, nos últimos meses ambas aumentaram substancialmente a presença de carros híbridos e elétricos na linha de produtos vendida aqui.





Divulgação/Caoa

### DESCONTOS NO IPI

Por outro lado algumas fabricantes superaram os novos patamares com folga, especialmente as que atuam no segmento premium. "Audi, Porsche, Toyota e BMW já haviam feito trabalho de eletrificação e passaram com folga. Volvo, então, nem se fala", diz Briganti, referindo-se a projeto da empresa sueca de oferecer apenas modelos eletrificados, híbridos ou elétricos, no País.

Com isto estas empresas conquistaram o direito de pedir antecipação no desconto de IPI, bonificação prevista no decreto 9 557, de 8 de novembro de 2018, que instituiu o Rota 2030. O programa prevê bônus de 1 ponto porcentual no IPI para fabricantes que superassem a meta de eficiência energética em 5,5%, incentivo que sobe para 2 pontos para as que ultrapassassem o alvo em 10,5%.

Porsche, Volvo, BMW e JAC, todas com ampla oferta de elétricos no portfólio, alcançaram o maior patamar de eficiência e solicitaram o direito à antecipação do desconto de 2 pontos no imposto. Toyota, Fiat, Jeep e Jaguar Land

## Eficiência energética do Rota 2030

Metas cumpridas por todos e superadas por poucos

\* Chery e Hyundai | Fonte: Bright Consulting

| Meta Cumprida                                                                                                                                                                                     | Meta superada<br>> 5,5% - desconto 1pp de IPI          | Meta superada<br>>10,5% - desconto 2pp de IPI |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Caoa Anápolis*<br>Caoa Chery Jacareí<br>Ford<br>General Motors<br>Honda<br>Hyundai<br>HPE/Mitsubishi e Suzuki<br>Kia<br>Mercedes-Benz<br>Nissan<br>PSA/Peugeot e Citroën<br>Renault<br>Volkswagen | Audi<br>FCA/Fiat e Jeep<br>Jaguar Land Rover<br>Toyota | BMW<br>BYD<br>JAC<br>Porsche<br>Volvo         |

## Salto tecnológico

Evolução ajuda a cumprir metas de eficiência  
Participação nas vendas

Fonte: Bright Consulting

|                         | 2018  | 2022  |
|-------------------------|-------|-------|
| Turbo                   | 17,3% | 43,4% |
| Start-Stop              | 15,2% | 24,3% |
| Injeção Direta          | 10,6% | 28,7% |
| Monitor Pressão Pneus   | 33,3% | 51,1% |
| Motor 3-Cilindros       | 23,4% | 39,3% |
| Motor 4-Cilindros       | 75,4% | 59,1% |
| Híbridos Leves 48V MHEV | 0,0%  | 0,3%  |
| Híbridos                | 0,1%  | 1,4%  |
| Híbridos Plug-in        | 0,0%  | 0,4%  |
| Elétricos               | 0,0%  | 0,4%  |

Rover se credenciaram à redução de 1 ponto, por baterem a meta em 5,5% ou mais além do limite mínimo.

Na tabela as empresas são listadas na forma como elas se habilitaram ao programa. Por isto Fiat e Jeep ainda aparecem como FCA, enquanto Citroën e Peugeot figuram como PSA, porque o Rota 2030 é anterior à criação do Grupo Stellantis, conglomerado que uniu as duas empresas a partir de janeiro de 2021. Mas a fusão já está ajudando as marcas francesas a cumprir metas pois ambas lançaram versões do 208 e do novo C3 equipadas com o econômico motor tricilíndrico 1.0 utilizado inicialmente pela Fiat e produzido em Betim, MG.

Apesar de o programa ter sido instituído no fim de 2018 as medições do Rota 2030 só começaram a ser feitas em outubro do ano passado. Nesta primeira fase do programa a meta era melhorar em 11%, no mínimo, a eficiência energética dos veículos. Para modelos leves o objetivo previa reduzir de 1,82 mJ/km, megajoule por quilômetro para 1,62 mJ/km o consumo energético, considerando um veículo com massa de até 1 mil 121 kg, peso aproximado de um hatch compacto. De acordo com Briganti, na média, a indústria chegou a

1,59 mJ/km, resultando em uma evolução de 12,7%, acima da meta mínima, portanto.

Para atingir este nível os fabricantes procuraram aperfeiçoar tecnicamente os carros já em produção ou lançaram modelos mais eficientes em termos de aproveitamento de energia. Isso explica a recente chegada de vários automóveis eletrificados, híbridos e elétricos, uma corrida verificada especialmente a partir do segundo semestre de 2022.

### SALTO TECNOLÓGICO

O balanço da Bright mostra que de 2018, após o término da vigência do Inovar-Auto, até este ano houve um grande salto tecnológico dedicado à eficiência energética nos carros vendidos no Brasil. O turbocompressor, que equipava 17,3% dos veículos novos em 2018, atualmente está em 43,4% deles. No mesmo período o sistema start-stop, que desliga o motor nas paradas do trânsito para economizar combustível, saltou de 15,2% para 24,3% dos automóveis. Modelos híbridos, que representavam 0,1% há quatro anos, hoje já são 1,4% das vendas.

Briganti ressalta que o crescimento dos híbridos foi impulsionado por marcas como Toyota e Lexus. E que a tecnologia híbrida leve, com circuito de 48 V, está deixando de ser tecnologia de nicho, de modelos Audi e Mercedes-Benz, por exemplo, para se espalhar atualmente por fabricantes como Caa Chery, Kia, Subaru e Jaguar Land Rover. O consultor também prevê



Divulgação/Toyota



São 25 anos criando  
novos caminhos para  
você ir mais longe.



São 25 anos nas estradas e cidades brasileiras, sempre junto aos nossos clientes, motoristas, parceiros e colaboradores, transportando modernidade, confiança, parceria e um futuro mais sustentável. Uma empresa que inova hoje pensando no amanhã, buscando sempre construir novos caminhos.



**25 IVECO**  
ANOS NO BRASIL

que o sistema em breve chegará às Big 3 Fiat, Volkswagen e Chevrolet.

O especialista da Bright informa que o Programa Rota 2030 estabelece um fator de ponderação, dependendo da tecnologia adotada. De acordo com Briganti, a ABNT, Associação Brasileira de Normas Técnicas, pode qualificar um automóvel híbrido leve como híbrido convencional, que combina motores a combustão e elétrico, desde que ele comprove ser pelo menos 2% mais eficiente do que o mesmo veículo equipado apenas com motor a combustão.

Graças a este requisito Briganti esclarece que algumas fabricantes, incluindo Jaguar Land Rover, Mercedes e Subaru, conseguem enquadrar seus híbridos leves de 48 V como híbridos convencionais, e assim melhoram a eficiência geral da marca: "Funciona como um multipli-

cador. É como se você vendesse mais daquele carro".

### CORRIDA PARA A ELETRIFICAÇÃO

Uma das marcas que investiram fortemente em eletrificação foi a Caoa Chery. A empresa trouxe da China o subcompacto elétrico iCar e lançou uma ofensiva de modelos híbridos. Só do iCar foram vendidas 769 unidades de junho a outubro, 596 unidades apenas em setembro. Briganti aponta que trata-se de número expressivo, principalmente levando-se em consideração o volume total de vendas da marca, cerca de 30 mil unidades em dez meses até outubro.

Além do subcompacto elétrico a Caoa Chery investiu na hibridização da linha de SUVs Tiggo e no sedã Arrizo 6. Enquanto os SUVs Tiggo 5X e Tiggo 7 e o sedã Arrizo 6 receberam tecnologia híbrida leve, que combina motor flex e sistema elétrico de 48 V, o Tiggo 8 veio com sistema híbrido plug-in, com mais autonomia em tração puramente elétrica e possibilidade de recarregar as baterias na tomada. Tiggo 5X e 7 são produzidos em Anápolis, GO, e o Tiggo 8 e o Arrizo 6 são importados da China.

Ainda com relação ao Tiggo 8 a versão híbrida plug-in registrou praticamente o dobro de vendas com relação ao modelo com motor a combustão nos últimos dois meses: em setembro e outubro, enquanto o modelo convencional teve 876 unidades emplacadas o híbrido computou 1 mil 695.

Briganti destaca que a Kia também "deu um salto" em termos de eficiência energética graças especialmente ao recém-chegado Niro, SUV híbrido que demonstrou eficiência energética "espantosa", segundo o consultor: "Eu estava esperando eficiência em torno de 1,25 mJ/km e o Niro veio com 1,1 mJ/km". Com o resultado a importadora excedeu "com folga" a meta do Rota 2030, "o que é considerável para uma marca que há um ou dois meses não estava batendo a meta". A Kia contou também com o Stonic, outro SUV híbrido leve, para atingir a meta.

A Renault, que já oferecia o elétrico



Divulgação/Caoa



## Mais segurança a bordo

### Adoção de sistemas previstos no Rota 2030 - participação nas vendas

\* Estimativa | Fonte: Bright Consulting

| Grupo A (Requisitos Gerais)                                             | 2018  | 2022*  |
|-------------------------------------------------------------------------|-------|--------|
| A1. Proteção impacto lateral                                            | -     | -      |
| A2. Sistema de controle de estabilidade ESC                             | 40,7% | 83,1%  |
| A3. Indicador de direção lateral                                        | 47,8% | 62,9%  |
| A4. Farol de rodagem diurna DLR                                         | 28,4% | 66,7%  |
| A5. Aviso de não afivelamento do cinto - motorista                      | 92,7% | 100,0% |
| A6. Indicação de frenagem de emergência ESS                             | 53,0% | 85,2%  |
| A7. Sistema de alerta ou visibilidade traseira (câmera ou aviso sonoro) | 38,9% | 57,0%  |
| Grupo B (Requisitos Inovadores)                                         | 2018  | 2022*  |
| B1. Proteção impacto lateral em poste                                   | -     | -      |
| B2. Proteção para pedestres                                             | -     | -      |
| B3. Sistema de frenagem automático de emergência - obstáculo móvel      | 1,0%  | 26,2%  |
| B4. Sistema de frenagem automático de emergência - obstáculo fixo       | 1,0%  | 26,2%  |
| B5. Alerta de afastamento de faixa de rodagem LDWS                      | 1,8%  | 19,4%  |
| B6. Proteção impacto frontal para caminhonetes e utilitários            | -     | -      |
| Grupo C (Requisitos Inovadores Alternativos)                            | 2018  | 2022*  |
| C1. Sistema de frenagem automático de emergência - pedestres            | 1,0%  | 26,2%  |
| C2. Sistema de frenagem automático de emergência - ciclistas            | 1,0%  | 26,2%  |
| C3. Assistente de permanência em faixa de rodagem LKAS                  | 0,8%  | 15,6%  |
| C4. Monitor de sonolência ou distração do motorista                     | 1,7%  | 19,3%  |
| C5. Controle de cruzamento adaptativo                                   | 0,8%  | 16,1%  |

1. Metas de adoção Grupo A: 65% em 2022, 75% em 2023, 80% em 2024, 85% em 2025, 90% em 2026

2. Metas de adoção Grupo B e C: a definir nas próximas duas fases do Rota 2030

3. Desconto de 1 pp no IPI em 2023 para adoção antecipada de 100% do Grupo A + 6 itens dos Grupos B e C

Zoe, acelerou a participação na categoria com os lançamentos do Kwid e do Kangoo elétricos. Além disso promoveu downsizing, redução de cilindrada aliada à melhoria de eficiência, na linha Captur, Duster e Oroch, que adotaram propulsor 1.3 turbo.

Nas outras duas marcas de origem francesa Briganti destaca que trouxeram veículos comerciais elétricos na reta final da primeira fase do programa, caso do Citroën E-Jumpy e do Peugeot e-Expert. Quanto ao Peugeot 208 elétrico o consultor avalia que o modelo acabou vendendo muito pouco comparado aos concorrentes.

Nos carros de entrada Briganti pon-

dera que eles normalmente já têm boa eficiência energética, devido à baixa potência, cilindrada e peso menores: "Estamos falando de carros que fazem 14 km/l, 15 km/l", pontua. Para melhorar a participação deles na média geral de eficiência da marca o consultor diz que as montadoras aplicam descontos maiores, para que estes vendam mais e compensem a venda de carros "mais beberões", que têm baixa eficiência energética e podem comprometer a eficiência geral empresa.

Briganti diz que no caso da Volkswagen até abril estava "bastante distante" de atingir a meta: "Pelo alto volume de



vendas é difícil reduzir a distância para o alvo". No entanto ele informa que a VW trabalhou na linha Gol, Voyage e Saveiro, melhorando a eficiência energética e aumentando a massa, e "aí conseguiram acelerar e atingir a meta".

### MAIS MOTORES 3-CILINDROS

Para atender à fase L7 do Proconve – legislação brasileira de emissões para veículos leves que entrou em vigor no início do ano – desde fevereiro Gol e Voyage passaram a ser equipados unicamente com motor 1.0 aspirado de três cilindros e até 84 cv, acoplado a câmbio manual. Motores 3-cilindros, a propósito, foram uma forte tendência. Segundo Briganti, se em 2018 eles representavam cerca de 24% das vendas, na fase final da primeira etapa do Rota 2030 já eram 45%. Na direção contrária a participação de motores de quatro cilindros caiu de 75,4% há quatro anos para 59,1% agora.

Como resultado deste movimento Briganti informa que 48% dos veículos obtiveram o benefício de redução de IPI. Destes 25% conseguiram 1 ponto porcentual de desconto e 23% garantiram 2 pontos.

O Rota 2030 divide os automóveis em três faixas. A primeira é formada por veículos de passeio leves. A segunda, por SUVs

e crossovers, que tenham área projetada superior a 8 m<sup>2</sup>. É o caso de modelos como Kia Sportage e Chevrolet Equinox, por exemplo. Já na terceira categoria estão modelos maiores, caso de picapes médias e utilitários 4x4.

### SEGURANÇA TAMBÉM EVOLUI

A principal diferença do Inovar-Auto, que vigorou de 2013 a 2017, para o Rota 2030 é que, além de estabelecer metas de eficiência energética, o programa atual prevê também aperfeiçoamento da segurança veicular, com adoção gradual e obrigatória de sistemas. A cada ano os automóveis devem receber equipamentos destinados a melhorar o desempenho estrutural, além de tecnologias dedicadas à assistência aos motoristas. De acordo com Murilo Briganti também neste quesito todas as montadoras atingiram os níveis estabelecidos, a serem alcançados por marca e não por veículo.

Para este ano as montadoras deveriam equipar seus carros com pelo menos 65% dos itens previstos em uma lista definida como Grupo A, composta por sete requisitos, como controle de estabilidade ESC, que saltou de 40,7% em 2018 para 83,1% de participação nos carros vendidos em 2022, alta de mais de 100%. Os faróis de rodagem diurna DLR também tiveram evolução superior a 100% no período, indo de 28,4% para 66,7%, segundo estudo da Bright. O aviso de cintos de segurança não afivelados, que já equipavam 92,7% dos automóveis em 2018, agora estão em 100%.

O programa prevê que a meta de adoção de sistemas de segurança deve subir para 75% em 2023, 80% em 2024, 85% em 2025 e 90% em 2026. Veículos equipados com 100% dos itens do Grupo A e ao menos seis do Grupo B ou C poderão obter 1 ponto porcentual de redução no IPI, desde que atinjam a meta de eficiência energética.

Briganti diz que alguns itens não representarão dificuldade para as montadoras. É o caso, por exemplo, do próprio ESC, que já superou a marca de 80% este ano e deverá atingir 100% em 2024, quando



será item obrigatório por lei. Por outro lado ele vislumbra possível atraso com relação a equipamentos como câmara de ré e sensores de estacionamento. Esses sistemas representavam 38,9% em 2018 e atualmente estão em 57% dos carros.

### ASSISTÊNCIA À CONDUÇÃO

O consultor vê como tendência automóveis equipados com o pacote conhecido como ADAS, sigla em inglês para sistemas avançados de assistência ao motorista. As tecnologias capazes de manter o veículo na faixa corrigindo o volante, frear automaticamente em caso de emergência, detectar veículos no ponto cego do retrovisor e manter distância automática do carro da frente, dentre outros atributos, já estão em modelos nacionais da Jeep, Toyota e Honda, por exemplo.

Todos esses sistemas fazem parte do Grupo C do programa Rota 2030, e, a exemplo do Grupo B, ainda não têm data para entrar em vigor. Mesmo assim o sistema de frenagem automática para pedestres e ciclistas, que estava em 1% dos automóveis em 2018, já equipa 26,2% da frota este ano.

O consultor acredita que os próximos passos da indústria em termos de tecnologia dedicada à segurança passem pela substituição de dispositivos passivos, que sinalizam mas não atuam na correção, por tecnologias mais ativas, como ocorre nos Estados Unidos. Assim ele prevê menor utilização de sistemas como monitoramento de pressão de pneus e o aumento no uso de sistemas como stop-start.

### LIMITES MUITO BRANDOS?

Levando em consideração a facilidade com que muitas montadoras atingiram os limites desta primeira fase Briganti pondera que talvez seja o caso de rever os incentivos: "A nosso ver os benefícios estão muito altos. Eles devem funcionar como estímulo mas, se uma parcela tão grande está conseguindo chegar a eles, talvez seja porque o alvo estava brando. Então o que a gente propõe é uma redução talvez para a metade desses benefícios".

De acordo com uma fonte da Anfavea, a associação que reúne os fabricantes de veículos no País, governo, montadoras e Sindipeças estão em processo de "ajuste fino" para a definição das novas metas de eficiência energética da próxima fase do Rota 2030, que vai até 2027. Briganti diz que o anúncio era esperado para o fim deste ano, porém devido ao atual momento político de troca de governo a decisão pode atrasar.

O consultor também não vê o veículo elétrico puro como uma boa solução para o Brasil a curto prazo: "Em nossa visão o futuro não será exclusivamente elétrico, mas sim eclético". Para Briganti, para que a cadeia produtiva consiga acompanhar a evolução, o processo de transição deveria passar pelo híbrido leve e depois pelo híbrido, até chegar ao 100% elétrico.

"Há diversas questões, econômicas e sociais, que talvez barrariam o desenvolvimento da indústria se a opção fosse [exclusivamente] pelo carro elétrico", afirma, acrescentando que o volume de produção seria um dos entraves, devido ao custo de produção do elétrico: "Para aumentar volume e sair dos 2 milhões de unidades/ano, em que patinamos faz tempo, o caminho é a eletrificação, e não elétrico puro". ■



Divulgação/Peugeot

SCHAEFFLER

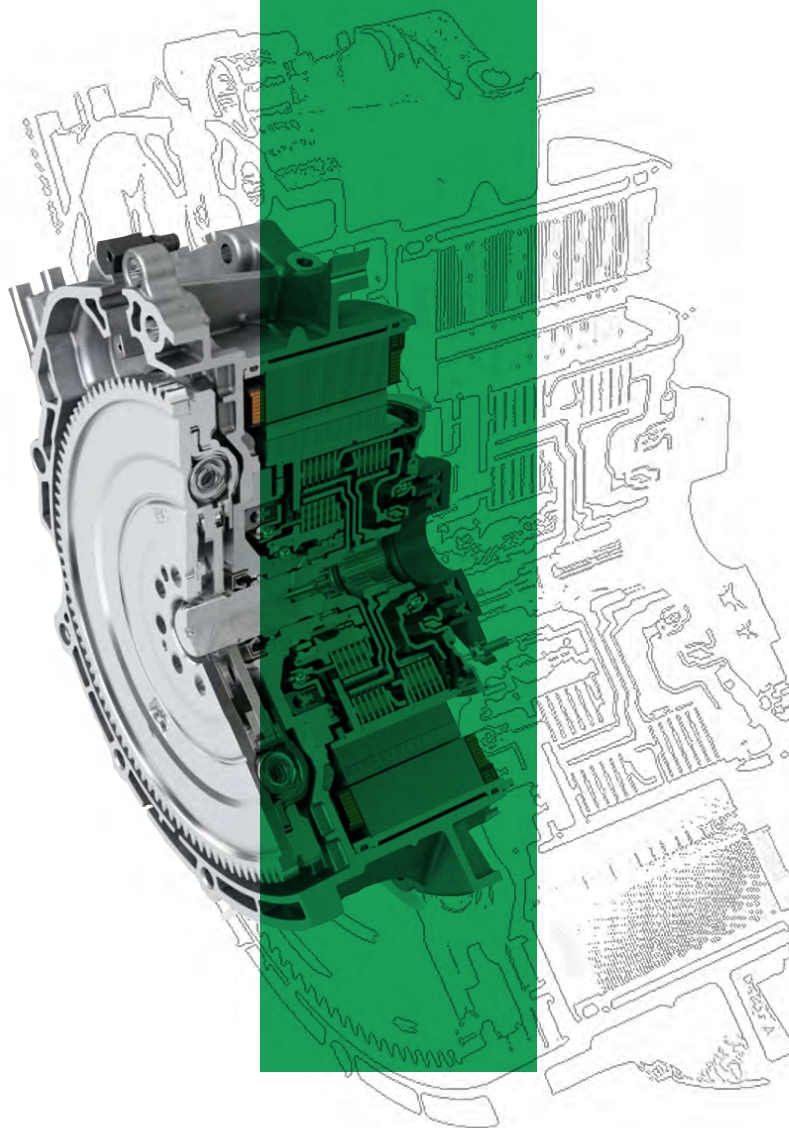
# REDUÇÃO DE CO2 JÁ

Com propósito de redução drástica de CO2 por intermédio de novas soluções de componentes automotivos, Grupo Schaeffler desenvolve dispositivos híbridos que podem ser acoplados de imediato pelas montadoras brasileiras

Quando definiu sua nova estratégia corporativa, dois anos atrás, o Grupo Schaeffler traçou metas ambiciosas para um horizonte de curto prazo. Como um dos maiores players mundiais no fornecimento de soluções tecnológicas para o meio automotivo, a Schaeffler definiu que se apropriaria de seus pontos fortes para construir essa nova estratégia, agregando nuances de inovação. Essas soluções teriam que ressignificar algumas das “joias da coroa” do line-up da Schaeffler, como itens de transmissão.

E eles conseguiram.

Dona de um indiscutível know-how em sistemas para todos os tipos de powertrain, a Schaeffler desdobrou-se em criar soluções mais eficientes em CO2, 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.



No Brasil, a empresa, sediada em Sorocaba, interior de SP, esmera-se em propor as soluções híbridas como as mais compatíveis com a realidade da sociedade brasileira. Para o Diretor Executivo de Pesquisa e Desenvolvimento Schaeffler América do Sul, Claudio Castro, o Brasil não terá a mesma “pressa” que outros países para a eletrificação da mobilidade, visto que o etanol é carbono neutro. “A Schaeffler desenvolveu sistemas híbridos que podem ser imediatamente adotados pelo nosso parque automotivo”, informa o executivo. A Schaeffler estima que os acionamentos híbridos serão responsáveis por aproximadamente 40% do mercado mundial até 2030 e isso incluirá acionamentos híbridos leves, completos e plug-in.

Para aplicação em Veículos Comerciais, incluindo picapes e SUV’s, a proposta da Schaeffler



é chamada de P2. Ela funciona como uma interface entre motor e câmbio, dispostos longitudinalmente, que utiliza da motricidade elétrica para auxiliar na propulsão do veículo. É tão simples como genial: se o movimento que entra no câmbio e é retransmitido às rodas tem a geração de energia elétrica como coadjuvante, o motor a combustão é naturalmente menos exigido.

Este módulo pode ser usado em powertrains com transmissões automáticas, suportando até 700 Nm de torque e acrescentando mais 300 Nm do motor elétrico. Além disso, um acionamento P2 de

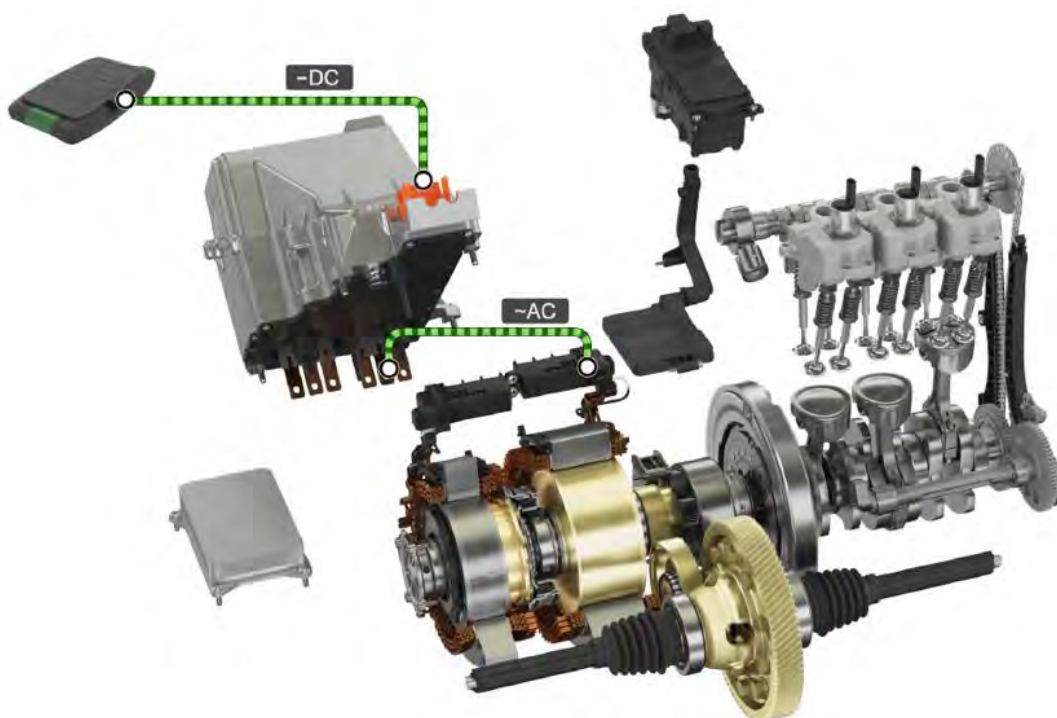
48V de quarta geração com eletrônica de potência integrada também está em desenvolvimento e entrará em produção em volume em 2025.

E há uma solução mais compacta que poderá logo ser acoplada a carros de passeio com disposição transversal do powertrain, chamada P3, ou transmissão híbrida MultiMode (MMH), para produção em volume em 2025. Isso porque a hibridização é inserida dentro da própria transmissão. “Essa solução praticamente incluirá todo o line-up de modelos produzidos no Brasil”, adverte Castro. Ela tem dois motores elétricos, permitindo uso em paralelo (altas velocidades) ou série (uso urbano), e é acionada pelo próprio motor térmico do veículo (virabrequim). A complexidade mecânica da transmissão é excepcionalmente baixa, com apenas três engrenagens em movimento e onze rolamentos.

Pensando até mais adiante: essas unidades híbridas, quando combinadas a combustíveis sintéticos, seriam uma forma de contribuir para um tráfego rodoviário totalmente neutro em CO2 no futuro, o que parece ser a melhor proposta (até agora) para o futuro da mobilidade no Brasil.

“Essa solução praticamente incluirá todo o line-up de modelos produzidos no Brasil”

**Claudio Castro, Diretor Executivo de Pesquisa e Desenvolvimento Schaeffler América do Sul**





# Caminhões de dinheiro e otimismo na Fenatran

Feira apurou R\$ 9,5 bilhões em negócios, atraiu 66 mil visitantes e exibiu avanços de fabricantes de caminhões, implementos e autopeças

Por Pedro Kutney

Foi a Fenatran da retomada, que superou todas as expectativas dos organizadores, após a pandemia de coronavírus que cancelou o evento que aconteceria em 2021. No início de novembro a vigésima-terceira edição da maior feira do setor de transporte de cargas e logística da América Latina mostrou os resultados de caminhões de dinheiro em investimentos bilionários aplicados nos últimos anos, que financiaram largos avanços tecnológico de fabricantes de caminhões, implementos de carga e autopeças.

Estrearam na Fenatran os caminhões com motorização Euro 6, que somam investimentos da ordem de R\$ 5 bilhões de seis fabricantes (leia reportagem a seguir nesta edição). As vendas dos novos modelos começaram na feira e eles estão homologados para atender à nova fase do programa brasileiro de redução de emissões de veículos pesados, o Proconve P8, em vigor a partir de janeiro de 2023.

Apesar da esperada retração do mercado de caminhões para 2023, devido aos aumentos de 15% a 20% nos preços dos veículos Euro 6, o clima da Fenatran





Divulgação/Fenatran



foi de otimismo intenso, corroborado pelo expressivo volume de negócios fechados nos cinco dias do evento, que empregou 13 mil pessoas na sua montagem e manutenção.

As quinhentas marcas presentes no SP Expo este ano, que exibiram seus produtos em área recorde de 100 mil m<sup>2</sup> – 20% maior do que o salão anterior –, encaminharam vendas de R\$ 9,5 bilhões, resultado que superou em R\$ 1 bilhão a última edição, em 2019, segundo estimativa da RX, empresa organizadora do evento.

Parte relevante das vendas foi fechada em reuniões organizadas pela RX, que este ano contabilizou a realização de 480 rodadas de negócios de empresas com compradores nacionais e estrangeiras.

Para fechar negócios ou simplesmente conhecer as novidades do setor de perto, este ano, 66 mil visitantes – 1 mil a mais do que em 2019 – voltaram a se aglomerar alegremente no SP Expo, sem preocupações com a nova onda de covid-19, contida em sua gravidade pela vacinação iniciada há quase dois anos no País.

"Foi a Fenatran das Fenatrans, pois superamos o público esperado e também o volume de retorno, gerando mais oportunidades de negócios do que o previsto", avalia Luiz Bellini, diretor de portfólio da

RX. "Isto mostra a força do evento e do modelo de negócios pautado em reuniões matchmaking."

### MERCADO EM NOVO PATAMAR

"Os clientes estão retraídos por causa dos aumentos de preços, está difícil tirar pedidos, mas o humor está bom, os estandes estão cheios e os consultores têm trabalhado bastante, acho que as vendas virão em 2023", é o resumo de diretor de uma grande fabricante de caminhões, em rápida conversa informal nos corredores do SP Expo. Nem mesmo o rancor bolsonarista, presente e não escondido por boa parte do empresariado do setor de transportes, que tem resistência em aceitar a eleição democrática de Luiz Inácio Lula da Silva, do PT, à Presidência da República, foi capaz de aplacar o otimismo no evento – ainda que as manifestações golpistas pós-eleições, com bloqueios de rodovias, quase tenham provocado o adiamento da abertura da feira.

Em um chamado à razão, em convenção realizada na Fenatran com clientes, o presidente de uma grande fabricante de caminhões lembrou – e mostrou – aos participantes que alguns dos principais avanços do mercado de veículos pesados no País foram conquistados em governos petistas.



Sem preconceitos o executivo elencou medidas pró-mercado daquelas gestões, como a isenção de IPI para caminhões e ônibus, a criação do programa Caminho da Escola, os financiamentos subsidiados do BNDES/Finame e o estímulo a obras de infraestrutura, fatores que há uma década colocaram as vendas do setor em níveis jamais alcançados.

Para Márcio de Lima Leite, presidente da Anfavea, associação dos fabricantes de veículos, esta Fenatran consolidou o mercado brasileiro de caminhões em patamar superior: "Os recordes desta edição refletem exatamente o que vem ocorrendo com o setor nos últimos anos, com crescimento consistente de produção, vendas e exportações, além de um salto tecnológico sem precedentes em termos de descarbonização, segurança, conforto, conectividade e redução de custos operacionais para o caminhoneiro e o frotista".

Seis fabricantes nacionais de caminhões – DAF, Iveco, Mercedes-Benz, Scania, Volvo e Volkswagen Caminhões e Ônibus – trouxeram à Fenatran produtos alinhados com as mais avançadas tecnologias globais.

Além da motorização diesel Euro 6, de 8% a 15% mais econômica dos que os

antecessores Euro 5 – o que por si só já representa redução relevante de emissões –, as empresas incrementaram seus stands com alternativas de propulsão mais limpa, como gás e eletrificação, e incorporaram à nova linha de veículos diversos sistemas de segurança, navegação, rastreamento e conforto.

#### VWCO

"Esta Fenatran é histórica para nós", destaca Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus, "pois simboliza uma nova era, com o maior desenvolvimento em engenharia dos nossos mais de quarenta anos de atividade, que consumiu R\$ 1 bilhão em investimentos, metade de nosso plano de R\$ 2 bilhões até 2025."

A VWCO montou o maior stand do evento, com 4 mil m<sup>2</sup>, onde expôs dezesseis de seus trinta novos modelos – dentre eles o e-Delivery, primeiro e até agora único caminhão elétrico desenvolvido e produzido no País, exibido pela terceira vez na Fenatran, mas desta vez como produto comercial pronto, já à venda, em circulação por algumas cidades brasileiras e preparado para começar a ser exportado.



"Fomos além da legislação [do Proconve P8] e adotamos muitos novos sistemas de segurança e conectividade", diz Cortes. A VWCO condensou os avanços de sua engenharia no caminhão-conceito extrapesado Optimus, baseado no cavalo mecânico 6x4 Volkswagen Meteor 29.530 com nova motorização Euro 6 de 530 cv, que pode rodar com diesel ou HVO – combustível renovável e de baixa emissão de CO<sub>2</sub>, feito de óleo vegetal hydrogenado.

O Meteor Optimus assimila pacote de tecnologias modernas que inclui retrovisores externos substituídos por câmaras, defletores para reduzir a resistência aerodinâmica, câmara frontal de monitoramento, quadro de instrumentos digital e ajuste elétrico do banco do motorista: "Apresentamos este conceito em primeira-mão na Fenatran e poderemos comercializar se houver interesse dos clientes".

#### MERCEDES-BENZ

Também estiveram presentes muitos dos CEOs mundiais das empresas, que reforçaram a importância do mercado brasileiro de caminhões em suas operações – para a maioria das empresas o Brasil é o primeiro ou segundo maior mercado, o que justifica os investimentos em avanços tecnológicos aqui assimilados mais rapidamente em caminhões do que nos automóveis.

Uma das altas lideranças presente foi Karin Rådström, CEO global da Mercedes-Benz Trucks, que resumiu o motivo de sua visita à feira: "O Brasil é o maior mercado mundial de caminhões Mercedes-Benz. Se quisermos ser bem-sucedidos no mundo precisamos dar certo aqui".

Sem nenhuma previsão de vender elétricos por aqui a Mercedes-Benz, mais antiga fabricante de caminhões em atividade com 66 anos de produção no País, apresentou toda a sua nova linha Euro 6 e trouxe diretamente do IAA, na Alemanha, seu primeiro pesado elétrico para exibição no SP Expo, o e-Actros, que promete autonomia de até 400 quilômetros.

"Para o Brasil precisamos antes preparar a infraestrutura para os elétricos. O veículo

é o menor dos problemas, precisamos de incentivos para que a nova tecnologia faça sentido para o cliente", observa Karin. "No IAA revelamos as tendências e o futuro dos transportes, na Fenatran entregamos para os clientes muitos desses produtos. Viemos aqui para fazer negócios."

Em outra frente tecnológica importante, Volvo, Mercedes-Benz, Scania VWCO já desenvolveram no Brasil caminhões com direção autônoma para aplicações específicas na colheita de cana-de-açúcar,





com a supervisão do motorista. Mas a engenharia brasileira da Mercedes-Benz, em conjunto com a Lume Robotics, mostrou um passo além nesta Fenatran: exibiu o primeiro caminhão autônomo nível 4, um Atego que sequer precisa de um motorista a bordo, para operações internas em armazéns logísticos de um cliente, a Ypê. Diz Karin: "Estamos sempre atentos a soluções com custo interessante que poderemos incorporar em outras partes do mundo onde atuamos".

### IVECO

Gerrit Marx, CEO mundial do Grupo Iveco, destaca o potencial do mercado brasileiro: "A América Latina é a divisão mais estratégica para nós fora da Europa e o Brasil sozinho é responsável por 60% das vendas na região. Há um grande potencial aqui, com mercado que em breve pode alcançar 170 mil caminhões/ano".

A Iveco promete colocar ao menos um veículo com propulsão alternativa mais limpa que o diesel em todas as suas linhas de produtos no Brasil. As suas versões Natural Power fazem uma aposta dupla, com eletrificação para veículos leves e aplicação de motores a gás natural, ou biometano, para caminhões pesados, como é o caso do novo S-Way já disponível com seu motor a gás de 460 cv – o mais potente da categoria com autonomia para 500 quilômetros.

Para os furgões o representante Natural Power apresentado pela Iveco é o e-Daily, elétrico importado que começou a ser vendido no Brasil durante a Fenatran, aproveitando a isenção de imposto de importação.

Ainda no campo da eletrificação a Iveco aproveitou o evento para anunciar que vai replicar no Brasil a parceria global com a Hyundai, para o desenvolvimento de veículos comerciais elétricos alimentados por células de hidrogênio, fornecidas pela fabricante coreana.

"Já rodamos em testes 5 milhões de quilômetros com veículos a hidrogênio", diz Ken Ramirez, presidente da Hyundai





América do Sul e Central. "É importante incluir a América Latina em nossa cooperação com a Iveco."

### SCANIA

Para reforçar o discurso pró-descarbonização do transporte cinco dos seis fabricantes nacionais trouxeram ao menos um veículo elétrico para mostrar ao público da Fenatran. A exceção foi a Scania, que já tem esta opção na Europa, mas aqui prefere ser mais pragmática e concentrar sua aposta nos caminhões pesados diesel Euro 6 até 8% mais econômicos e nos modelos a gás, já à venda.

"Teremos elétricos no Brasil, mas não agora", afirma Mats Gunnarson, vice-presidente executivo de operações comerciais globais da Scania. "Antes o País tem enorme potencial a explorar com biocombustíveis, como biogás e biometano."

### VOLVO

Já o concorrente parece pretender avançar mais rápido com a propulsão eletrificada por aqui.

"Há pouco tempo havia uma discussão se era possível a eletrificação de caminhões", observa Roger Alm, presidente

global da Volvo Truck. "Já vendemos mais de 3,5 mil caminhões elétricos em trinta países. Esta transformação acontecerá rápido e quero vender e fabricar caminhões elétricos aqui no Brasil também."

Alm já dirigiu a operação latino-americana do grupo, sediada em Curitiba, PR, de 2012 a 2014.

Ao lado de sua renovada linha Euro 6, que promete economia de até 8% em comparação com os modelos Euro 5, a Volvo trouxe para exibição em seu es-







tande na Fenatran o pesado FM elétrico, de 40 toneladas, com autonomia de 300 quilômetros, que na Europa é vendido para aplicações de entregas urbanas diurnas. Não há previsão divulgada para introdução de caminhões elétricos Volvo no Brasil, mas Alm repete que é algo para “breve”.

#### DAF

“Também temos foco na descarbonização com modelos a gás, elétricos e células de hidrogênio”, diz, pragmático, Lance Walters, presidente da DAF Brasil. “Estas tecnologias serão introduzidos conforme a demanda e necessidade dos clientes.”

A DAF também trouxe um elétrico ao SP Expo, uma versão do modelo médio LF vendida na Europa.

Enquanto os elétricos não vêm Walters comemora o crescimento acelerado da mais nova fabricante de caminhões no País, que começou a exibir seus produtos pela primeira vez na Fenatran em 2011 e instalou fábrica em Ponta Grossa, PR, há dez anos: “Fecharemos o ano com sessenta pontos de atendimento, incluindo concessionárias DAF e lojas TRP [de



peças de reposição]. Para 2023 teremos de seis a dez instalações a mais. Além disso prevemos aumento de 15% a 20% na produção do ano que vem, dois terços para o mercado doméstico e o restante para exportação”.

#### FORD E JAC

Dois fabricantes de veículos fizeram sua reentrada na Fenatran este ano: Ford e JAC Motors, ambas somente com veí-



culos importados – e a chinesa com um estande só de modelos 100% elétricos.

A Ford tinha participado do evento pela última vez no fim de 2017, cerca de um ano antes de anunciar o fechamento da fábrica de São Bernardo do Campo, SP, e sua saída do mercado nacional de caminhões – que precedeu a decisão, anunciada em 2021, de encerrar todas as operações industriais no País.

Agora como importadora a Ford foca seus esforços no mercado de comerciais leves, para o qual criou a divisão Ford Pro, que levou para a Fenatran toda a linha de vans e furgões Transit, montados em instalações da Nordex, no Uruguai, e por isto isentos de imposto de importação.

"Lançamos a linha Transit no Brasil há um ano e estamos contentes com os resultados até aqui, mas não totalmente satisfeitos", diz Rogelio Golfarb, vice-presidente da Ford América do Sul. "Queremos ir além e por isto estamos lançando a opção de câmbio automático e em 2023 traremos a versão chassi-cabine."

Também fez sua estreia no Brasil, na Fenatran, a e-Transit, versão a bateria da van que aproveita a isenção do imposto de importação sobre veículos elétricos para tentar a sorte no mercado brasileiro. O modelo já está em testes no País e as

vendas devem começar em 2023, inicialmente só para frotistas.

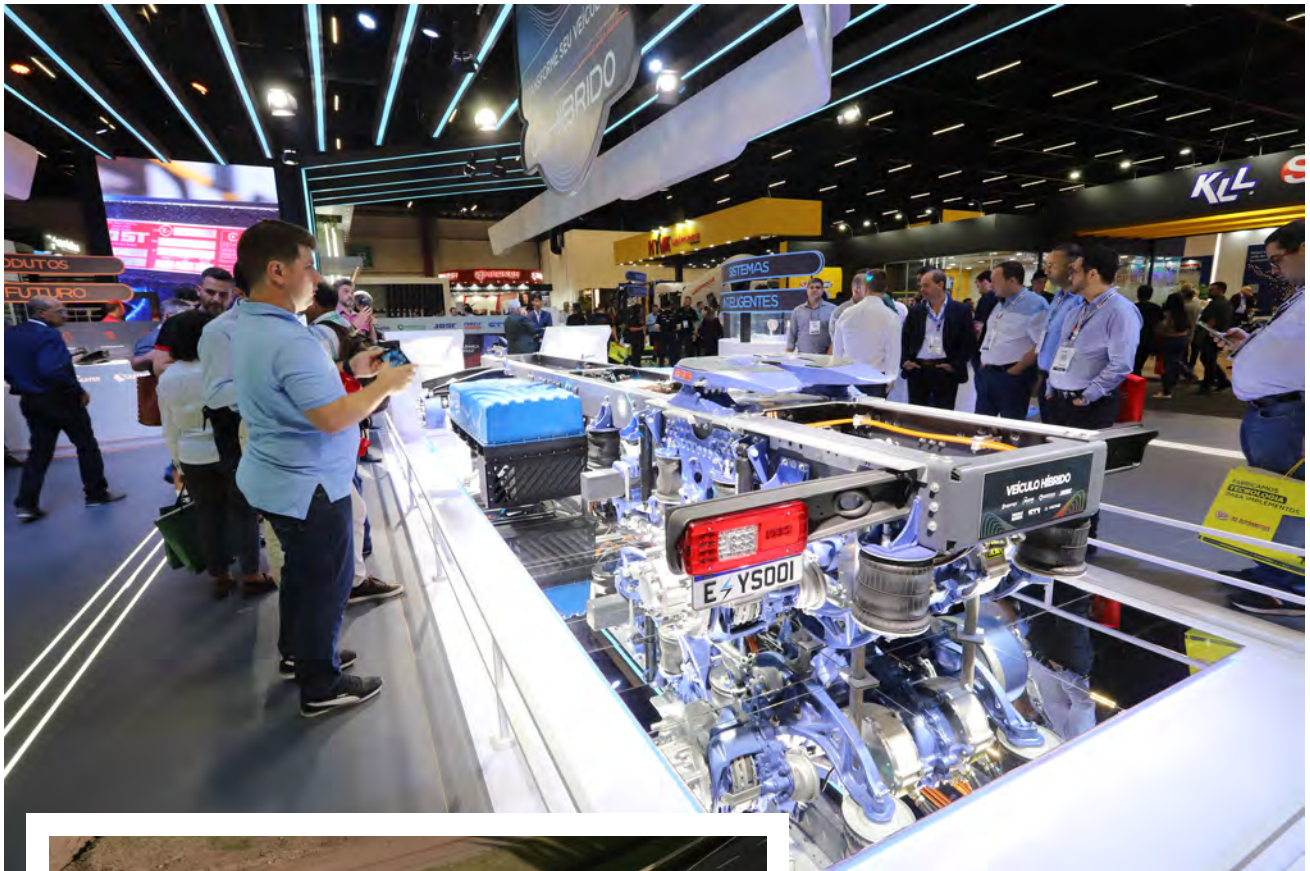
No caso da JAC todas as apostas são nos veículos comerciais elétricos. O Grupo SHC, de Sérgio Habib, importador oficial JAC desde 2010, voltou à Fenatran este ano com três novos modelos 100% elétricos: o caminhão semipesado E-JT 18.0, com PBT de 18 ou 26 toneladas, a picape E-JP 8 e a van de luxo para sete passageiros E-JV 7L. Eles se juntam a outros cinco modelos comerciais elétricos da JAC que já estavam à venda.

Habib avalia que o mercado de veículos comerciais é o que tem maior potencial para os elétricos no Brasil. Segundo ele a JAC pretende, já em 2023, vender mais modelos comerciais elétricos do que automóveis: "A projeção mais conservadora é de 1 mil unidades comercializadas. Este ano, apenas com os caminhões de 7,5 e 8,5 toneladas, venderemos quinhentos veículos".

### IMPLEMENTOS

"A Fenatran superou em muito a expectativa que a indústria tinha. Foi a melhor feira de todos os tempos. O interesse do público foi imenso e a isso se somou a demanda dos empresários por produtos mais modernos e eficientes oferecidos





pela indústria", comemorou José Carlos Spricigo, presidente da Anfir, Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários, que teve cinquenta de seus associados instalados em estandes no SP Expo.

Diante do mercado de caminhões que, nas contas da Anfir, tende a encolher cerca de 10% em 2023 por causa dos aumentos de preços da motorização Euro 6, os fabricantes de carretas e carrocerias de carga projetam repetir no ano que vem o

mesmo volume projetado de 2022, com a venda de 155 mil a 160 mil implementos rodoviários. Para Spricigo os aumentos de preços de caminhões e carretas deve ser compensado pela economia nos custos operacionais prometida pelos novos produtos.

A Fenatran já teve grande importância para o resultado de 2023, pois durante os cinco dias do evento as empresas de implementos fecharam carteiras de pedidos para o primeiro trimestre do ano, com negócios que somaram faturamento estimado de R\$ 3,5 bilhões.

Também apuraram exportações de US\$ 18 milhões na rodada de negócios organizada durante a feira pela Anfir e pela Apex, que promoveram encontros diretos de importadores e representantes dos fabricantes de carretas e equipamentos agregados.

Maior das empresas do setor a Randon trouxe para a Fenatram o seu já conhecido eixo auxiliar elétrico, o e-Sys, desenvolvido



pela Suspensys, uma das divisões de autopeças do grupo. Mas desta vez agregou a solução a mais uma inovação: uma carreta frigorificada com placas solares para suprir com energia tanto as baterias quanto o sistema de refrigeração do implemento.

### AUTOPEÇAS

O Grupo Randon também levou à feira mais de meia dúzia de empresas de sua divisão de autopeças, em um estande separado da fabricante de implementos, e lá o eixo elétrico e-Sys ocupou posição de destaque, apresentado como solução para carretas e também para chassis de caminhões que podem ser transformados em híbridos com a eletrificação do eixo.

ZF e Cummins Meritor também exibiram na Fenatran suas soluções para veículos comerciais eletrificados, mas ainda sem previsão de vendas no Brasil, ao menos por enquanto.

Agora como divisão da fabricante de motores Cummins, após a conclusão da fusão em agosto passado, a Meritor trouxe ao SP Expo os eixos elétricos 14Xe e 17Xe – o segundo, para caminhões pesados

de até 44 toneladas de peso bruto combinado, foi apresentado pela primeira vez no Brasil e ainda está em fase de testes, e o início de produção está previsto para 2025 em Lindsberg, Suécia. O 14Xe já é produzido em Asheville, Carolina do Norte, nos Estados Unidos: atende a modelos de 12 t e 24 t de PBT e está pronto para chegar ao mercado nacional.

Em seu estande a ZF expôs o sistema de tração elétrica CeTrax de segunda geração, apresentado no último IAA, em Hannover, Alemanha, com produção em série confirmada para 2023. Composto por dois motores elétricos de alto desempenho e transmissão de três velocidades, o sistema pode ser instalado em plataformas novas ou já existentes de veículos pesados. Outra solução apresentada foi o eWorX, que integra as baterias de caminhões elétricos aos seus implementos, para fornecimento de energia.

Depois de uma feira com tantas novidades e negócios, a próxima edição da Fenatran já foi confirmada: será de 4 a 8 de novembro de 2024, também no São Paulo Expo.





Pedro Kutney

# Euro 6 traz investimento de R\$ 5 bilhões e baixa das vendas

Aportes foram feitos por seis fabricantes de caminhões e ônibus com fábricas no País para atualização dos motores ao Proconve P8

Por Aline Feltrin

**S**eis fabricantes de caminhões e ônibus instalados no Brasil – DAF, Iveco, Mercedes-Benz, Scania, Volvo e Volkswagen Caminhões e Ônibus, ou VWCO – somam investimentos estimados na casa dos R\$ 5 bilhões, realizados nos últimos dois a três anos, para atualizar suas linhas de produtos com a adoção de motorização Euro 6, necessária para atender aos padrões da nova fase da legislação brasileira de controle de emissões de veículos pesados, o Proconve P8, que começará a valer no País a partir de 1º janeiro.

O valor foi estimado com base na soma dos ciclos mais recentes de investimentos anunciados por estas seis fabricantes. Neles está previsto o desenvolvimento de novos produtos com a adoção de motores mais limpos para atender ao Proconve P8. Nem todas as empresas divulgaram o investimento exato feito exclusivamente no Euro 6, porque em muitos casos novos veículos foram desenvolvidos junto com a nova motorização, combinando aportes.

Segundo os engenheiros na prática os modelos Euro 6 emitem menos gases poluentes, como hidrocarbonetos, óxido de



nitrogênio, o Nox, e material particulado. A diminuição é possível com a combinação de tecnologias de pós-tratamento de emissões – SCR, redução catalítica seletiva, com injeção de solução de ureia Arla 32 – e a recirculação de gases da exaustão, EGR. Nos motores para veículos pesados Euro 5, atualmente em uso no Brasil, não havia a necessidade de utilizar as duas tecnologias ao mesmo tempo, só uma delas bastava.

### INVESTIMENTOS DE CADA UM

A VWCO informa que injetou metade do seu programa de R\$ 2 bilhões previsto de 2021 a 2025 para atualizar sua linha de caminhões e ônibus produzida em Resende, RJ. Além dos motores Euro 6 – parte deles fornecida pela Cummins e outra parte para modelos MAN produzidos sob encomenda no Brasil pela MWM – os novos veículos também incorporaram mais sistemas e tecnologias. Ao todo trinta novos modelos e versões de caminhões Volkswagen Euro 6 começaram a ser vendidos na Fenatran deste ano, em novembro, e serão entregues aos clientes a partir de janeiro.

Em fevereiro deste ano a Volvo divulgou o início de um novo programa de investimento no Brasil, de R\$ 1,5 bilhão no período de 2022-2025, mas antes aplicou R\$ 1 bilhão, de 2019 a 2021, a maior parte para desenvolver novos caminhões e ônibus Euro 6. Segundo Wilson Lirmann, presidente da empresa na América Latina, "os lançamentos de modelos Euro 6 trazidos à Fenatran deste ano são a última etapa deste ciclo de investimentos".

Já a Scania revelou que utilizou cerca de R\$ 1 bilhão para atualizar a sua linha de caminhões e ônibus, o que inclui o desenvolvimento local de motores Euro 6, que seus caminhões da nova geração, lançados em 2019 no Brasil, já estavam preparados para usar. Além da mudança de motor o processo envolveu a preparação da fábrica de São Bernardo do Campo, SP. O valor integra o ciclo de R\$ 1,4 bilhão iniciado em 2021, que terminará em 2024.

Na Europa a Scania investiu € 2 bilhões ao longo de cinco anos para o desenvolvimento de sua tecnologia Euro 6, adotada naquele mercado em 2018. O CEO da Scania Latin America, Christopher Podgorski, disse no lançamento da linha brasileira Euro 6, em outubro passado, que 37 unidades já estavam sendo testadas no Brasil, onde foram percorridos 4,3 milhões de quilômetros para avaliações de campo desde 2018: "Estamos apresentando com lapso de tempo cada vez menor o que existe de tecnologia mais avançada. É o produto europeu já tropicalizado, devidamente testado e que entra em produção na virada do ano".

No caso da Iveco a empresa anunciou no começo deste ano plano de investir R\$ 1 bilhão nas operações da América Latina até 2025, sendo que 60% dos recursos foram para o desenvolvimento de novos produtos com motores Euro 6 para atender ao Proconve P8.

A Mercedes-Benz informa que utilizou parte relevante do ciclo de investimento de R\$ 2,4 bilhões, no período 2017-2022, para a atualização da sua linha de motores, mas não revela o percentual exato que os novos propulsores consumiram.

Contudo é uma questão de fazer contas. A empresa já divulgou que aplicou R\$ 1,4 bilhão no desenvolvimento do novo Actros nacional, que começou a ser vendido em 2020 já preparado para usar



Divulgação/MAN



Divulgação/DAF



Divulgação/Iveco

motorização Euro 6, assim como o for-a-de-estrada Arocs lançado em 2021, que consumiu R\$ 300 milhões do ciclo. Outros R\$ 100 milhões foram direcionados à produção do chassi de ônibus elétrico eO500U na fábrica de São Bernardo do Campo, que também recebeu aportes na casa de R\$ 200 milhões para instalação de linhas de manufatura digital 4.0.

Com isso sobraram do plano original R\$ 400 milhões para investir exclusivamente

nas linhas de motores e agregados, que se somam a outros valores direcionados aos produtos, compondo gastos que devem encostar em R\$ 1 bilhão em adaptações e desenvolvimento da linha Euro 6.

A reportagem da AutoData também foi atrás da DAF para entender qual seria o total investido em sua linha Euro 6, porém a empresa do Grupo Paccar informou que "não divulga valores por questão de estratégia". Seja como for, segundo alguns consultores, a conta não deve ter sido inferior aos R\$ 500 milhões, que devem ser somados aos lançamentos dos novos modelos XF, em 2020, e CF, em 2021 e este ano, já preparados para receber motores Euro 6.

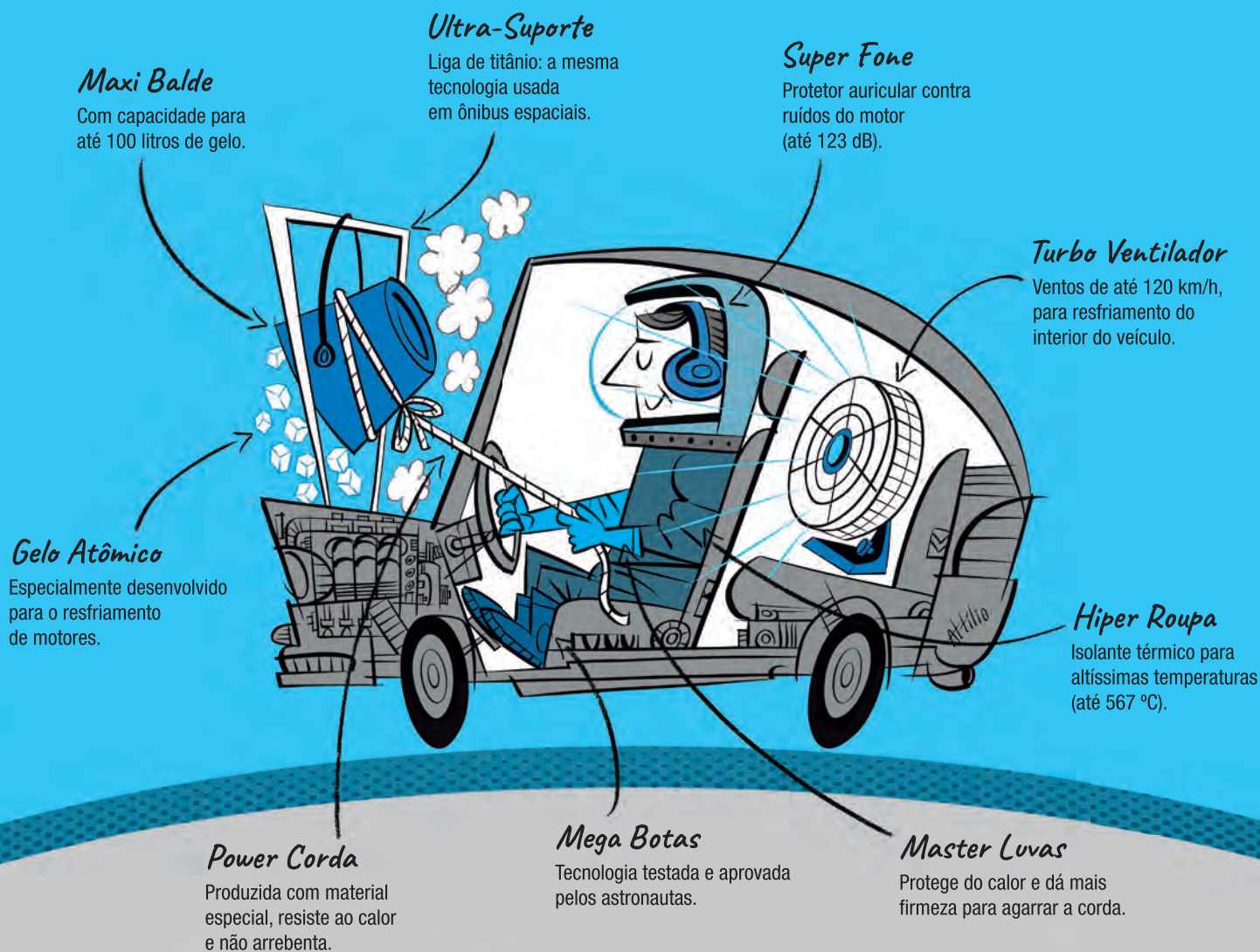
No fim de 2021 a DAF anunciou que injetaria US\$ 70 milhões, algo em torno de R\$ 395 milhões na época, em sua fábrica de Ponta Grossa, PR, mas os recursos serão utilizados para a expansão da unidade fabril bem como para alavancar o atendimento interno e preparar terreno para a exportação de caminhões para a América do Sul.

#### FORNECEDORES TAMBÉM INVESTEM

A adoção de motores Euro 6 também puxou investimentos de muitos fornecedores – tanto que o Sindipeças, que reúne cerca de quinhentas empresas da



# Nossos TAPS reduzem até 90% a emissão de calor do motor. Mas, se você preferir, pode buscar outras soluções.



Nossos Thermal Acoustical Protective Shields (TAPS) são a melhor solução para diminuir a emissão de calor e ruído dos motores, uma inovação Dana adotada pelas principais montadoras, no Brasil e no mundo. Produzidos com chapas de aço aluminizado e composto isolante, nossos TAPS reduzem o ruído e o calor do motor em até 90%, atendendo aos usuários mais exigentes. Por isso, não esquente a cabeça. Prefira as soluções Dana.

Para saber mais, acesse:



@canaldana

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



/canaldana





Divulgação/Scania

cadeia, estima que os aportes de suas associadas cairão 13%, de R\$ 2,3 bilhões este ano para R\$ 2 bilhões em 2023. De acordo com o presidente Cláudio Sahad, "boa parte desses investimentos vieram por causa do Euro 6, o que não se repete no ano que vem".

A Cummins, por exemplo, informa ter investido R\$ 170 milhões no desenvolvimento de motores Euro 6 que serão fornecidos aos seus clientes no Brasil, incluindo a VWCO, Agrale, Marcopolo e mais um fabricante de caminhões que proíbe a divulgação de seu nome.

Desde 2014, quando o Euro 6 passou a valer na Europa, a Cummins começou a se preparar para a fase 8 do Proconve no Brasil que ocorreria anos depois. Para tanto a divisão de negócios Cummins Emission Solutions desenvolveu um sistema de pós-tratamento de gases SCR especialmente para o mercado brasileiro.

#### **CAMINHÕES MAIS CAROS**

Motores que atendem à fase 8 do Proconve atraíram mais investimentos e contribuíram para expressivos aumentos dos preços dos caminhões e ônibus que serão vendidos a partir de janeiro. Segun-

do Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing da Mercedes-Benz, os números da tabela de valores dos caminhões Euro 6 estão de 15% a 20% mais altos do que a linha Euro 5 atual. No caso de ônibus a alta chegará a 35%.

"O impacto será maior em ônibus porque ficamos mais de um ano e meio meses sem aplicar reajustes por causa da pandemia. Não é porque a tecnologia é diferente pois o sistema para ambos é o mesmo."

O executivo destaca que a grande revolução do Euro 6 não foi simplesmente a redução das emissões: "Pegamos todas as famílias de veículos que fazemos aqui e mudamos totalmente a eletrônica. Isso traz uma série de possibilidades quando falamos de sistemas de segurança, velocidade de gerenciamento dos motores e sistemas. Essas novidades resultarão também em redução de custos operacionais e mais conforto".

Mas a maior e mais atraente vantagem da nova motorização para os clientes segue sendo a mesma de sempre a cada fase da legislação: economia de combustível. A terceira geração do motor OM 471 de 530 cv, por exemplo, o mais



potente da Mercedes-Benz, equipa as linhas Actros e Arocs e promete redução de até 8% de combustível com relação aos modelos atuais Euro 5.

Na Volkswagen Caminhões e Ônibus o cenário é parecido: a atualização deixou os veículos de 15% a 20% mais caros, mas o aumento do preço, conforme afirmou Roberto Cortes, presidente da empresa, é justificado também porque a marca agregou mais valor aos produtos: "A linha 2023 vai além do atendimento à legislação de emissões ou uma mudança de tecnologia do motor".

O executivo observou que a nova linha enfrenta agora o desafio de agregar novas e mais caras tecnologias sem, no entanto, encontrar espaço para elevações de preços suficientes para repor todos os aumentos de custos já ocorridos nos últimos anos.

#### OTIMISMO, APESAR DO PREÇO

Apesar da oferta de maior valor agregado a perspectiva de todos os fabricantes é de queda das vendas no ano que vem, mas não tão grande quanto aconteceu na passagem do Euro 3 para o 5, de 2011 para 2012.

Desta vez não há tanto estoque de produtos Euro 5 para atender a pedidos dos clientes que tentam escapar do aumento de preços.

Mas Leoncini acredita que os negócios podem até mesmo crescer, especialmente no começo de 2023, por causa das anomalias de produção provocadas pela falta de semicondutores, o que reduziu os estoques da linha atual: "Se o volume de modelos Euro 5 nos estoques for alto é certo que haverá demanda por estes modelos, que ainda poderão ser vendidos no primeiro trimestre, e assim o nível de emplacamentos poderá crescer na comparação com 2022".

O executivo revelou que está acontecendo um movimento de pré-compra de ônibus Euro 5 para fugir dos aumentos inevitáveis do ano que vem. De acordo com Leoncini desde a Lat.Bus, em agosto passado, há mais demanda de seus clientes do segmento.

Já para caminhões este movimento não foi tão constante nos últimos meses do ano por causa da dificuldade para o escoamento da frota de veículos seminovos dos transportadores, que esbarra nos juros altos para financiamento.



Divulgação/MB

A Iveco também está mais alinhada com um cenário positivo de vendas no ano que vem, mesmo com os caminhões mais caros. Essa expectativa se formou depois que a empresa praticamente triplicou suas vendas de 2019 a 2022. Segundo o presidente da empresa na América Latina, Márcio Querichelli, a Iveco deverá manter seu plano de crescimento: "Estamos preparados para a transição ao Euro 6. Apesar dos problemas na cadeia de fornecimento e de o mercado estar com tendência de redução, projetamos continuar crescendo de maneira sustentável".

O otimismo da Iveco também decorre do fato de que, embora caminhões e ônibus venham a sofrer reajustes de preço em 2023 por causa do Proconve P8, uma parcela de produtos de seu portfólio já usa motores diesel Euro 6 desde o início deste ano, quando entrou em vigor o Proconve L7, aplicado a veículos leves, de até 3,5 toneladas. É o caso dos modelos mais leves da linha de vans e furgões Daily. Sendo assim uma pequena parte do aumento na conta da tecnologia para reduzir emissões já foi assimilada.

A DAF aposta na economia dos novos caminhões Euro 6 para atrair os transportadores. De acordo com a empresa "os novos softwares, a bomba d'água variável

e o controle de cruzeiro preditivo de série somam até 8% de economia". Além disso afirma que a nova geração tem manutenção fácil e acessível, proporcionando menor custo de operação.

Na Fenatran a DAF apresentou sua linha Euro 6 com três opções de motores. Alan Messias, diretor de desenvolvimento de produtos da empresa no Brasil, disse que os novos motores seguem índice de nacionalização parecido com o dos antigos Euro 5, de 55% a 57%, "todos produzidos na nossa fábrica em Ponta Grossa".

### INSEGURANÇA NO MERCADO

Frotistas e transportadores têm folego para absorver um aumento no preço de caminhões e ônibus neste momento? É esta a pergunta que Orlando Merluzzi, sócio gestor da MA8 Management Consulting Group, "joga no ar". O questionamento do consultor surge porque há muita insegurança do setor com relação ao ambiente econômico para o próximo ano: "Temos um cenário de juros altos de 1,5% ao mês para financiar e inflação que impede, de certa maneira, novos investimentos".

Merluzzi reconhece que muitas empresas precisam renovar a frota, porém podem adiar o investimento: "É prová-







Divulgação/Volvo

vel que invistam mais em peças para melhorar a frota atual e segurem um pouco as compras de zero-quilômetro, até que tenham mais segurança no que devem fazer".

De acordo com o consultor a incerteza sobre como será 2023 ajuda a justificar por que não houve um movimento intenso de antecipação de compras, sobretudo de caminhões, para aproveitar os preços vigentes: "É um momento muito diferente de 2011, quando o País e o mundo viviam outra realidade econômica".

Ele se refere à entrada dos veículos Euro 5 no mercado brasileiro, em 2012. Na época houve uma corrida dos transportadores às concessionárias nos últimos meses de 2011 para renovar suas frotas antes da virada da tecnologia e dos preços, alimentando o recorde histórico jamais quebrado de vendas de caminhões no País, de 172,9 mil unidades, e de ônibus, com 34,5 mil chassis.

José Alberto Panzan, diretor da Anacirema Transportes, confirma a análise de Merluzzi. Na sua visão, mesmo os caminhões Euro 6 sendo mais econômicos, não há justificativa para um aumento de preço acima de 20%: "Operamos em um

mercado muito competitivo e nossas margens de lucro estão apertadas".

Panzan revela ainda que a empresa já renovou a frota este ano, portanto não comprará caminhões Euro 6 tão cedo:

"Sabemos da importância de ter veículos com motores Euro 6, mas fazemos a nossa lição de casa investindo em manutenção preventiva. Nós também treinamos nossos motoristas para uma condução mais econômica e fazemos controle de emissão de poluentes".

A Zorzin Logística vai por outro caminho e está disposta a investir em veículos Euro 6 já no próximo ano. Segundo Gislaine Zorzin, diretora administrativa de novos negócios, "a empresa já está fazendo cotações de todos os custos em cima dos valores aproximados desses caminhões".

O objetivo é aumentar a frota na faixa de quarenta a cinquenta veículos, todos Euro 6: "Sabemos que haverá disponibilidade de caminhões Euro 5 no começo do ano que vem, mas estamos dando preferência para os que têm motores mais atualizados. Não apenas pela sustentabilidade mas pelos benefícios, sobretudo a economia que trazem para a operação".



Divulgação/VWCO

# Assinatura de caminhões entra no rol dos fabricantes

Modalidade de aluguel já é oferecida por VWCO, Volvo e Scania, que têm concorrência de peso de grandes locadoras e com a entrada no segmento de duas gigantes industriais: Randon e Gerdau.

Por Lúcia Camargo Nunes

A locação por meio de contratos de assinatura também chegou ao segmento de pesados – e está interessando bastante às empresas fabricantes. Durante a recente Fenatran, maior feira do setor de transporte de cargas da América Latina, pelo menos três marcas – Volkswagen Caminhões e Ônibus, Scania e Volvo – exploraram o negócio com ofertas recém-lançadas.

No fim de agosto a VWCO lançou o seu programa de assinaturas VW Truck Rental em parceria com o braço financeiro do Grupo VW, a Volkswagen Financial Services. Foi a primeira montadora a ofe-

Caminhão VW autônomo para colheita de cana: nova opção de locação do Grupo Vamos.



Divulgação/VWCO





**Roberto Cortes e Rodrigo Capuruço: VWCO e VWFS se unem para oferecer assinaturas de caminhões na VW Truck Rental.**

recer a locação direta de seus caminhões, estendida a todos os novos modelos Euro 6 da linha 2023. Todas as suas 150 concessionárias no País, além de vender veículos, também poderão intermediar contratos de aluguel.

Segundo Roberto Cortes, presidente da VWCO, o programa tem potencial de reduzir custos operacionais dos transportadores e facilitar a gestão da frota. O VW Truck Rental tem planos de 36 ou sessenta meses. O contrato inclui gestão de manutenções preventivas ou corretivas, seguro, sistema de telemetria RIO, gestão de multas, documentação, IPVA e carroceria carga seca ou baú. Os pacotes partem de R\$ 3 mil 679 e vão até R\$ 15 mil 999 por mês.

Em setembro foi a vez de a Volvo anunciar seus planos de assinaturas de caminhões e máquinas de construção, com a criação da Locadora Volvo, que oferece contratos de 24 a sessenta meses sob medida para atender necessidades es-

pecíficas de cada segmento, com valores calculados por quilômetro rodado, hora trabalhada ou assinatura mensal, evoluindo na oferta de veículo ou equipamento como serviço.

A Volvo já oferecia, desde 2021, a assinatura de ônibus e agora também passa a locar caminhões em algumas concessionárias, bem como distribuidores de máquinas da Volvo CE. A ideia é expandir gradativamente o serviços para toda a rede.

### **TENDÊNCIA E OPORTUNIDADE**

A empresa detectou que havia uma nova demanda, conforme relata José Olímpio Francisco, diretor de desenvolvimento de mercado da Volvo Financial Services no Brasil: "Observamos uma tendência de locação de bens no transporte de cargas e logística, em setores da indústria, agronegócio, mineração, construção e florestal. Em muitos casos esse transporte é feito por prestadores de

serviços, que preferem a locação por conta dos contratos com prazos definidos”.

Dependendo do modelo de negócio a assinatura pode ser uma oportunidade de crescimento para transportadores e embarcadores, que conseguem preservar o caixa para investimentos em vez de dedicar grandes somas à compra de ativos.

“A locação abre inúmeras possibilidades de negócios para transportadores, que poderão aumentar a frota e faturamento de acordo com a sazonalidade de suas operações”, conta Alcides Cavalcanti, diretor executivo de caminhões da Volvo. “Ou para atender a projetos específicos, utilizando sempre veículos novos, que serão devolvidos ao fim do contrato.”

A Fenatran, no início de novembro, foi o espaço que a Scania escolheu para lançar aos clientes a Scania Locação, nova operação que, em uma primeira fase, trabalhará

com a assinatura de caminhões da nova gama Super Euro 6, incluindo as versões a gás natural e biometano.

Diretor geral de operações comerciais da Scania no Brasil, Sílvio Munhoz observa que “começamos a perceber uma tendência de aceitação pelo aluguel de caminhões, mudando um pouco o perfil conservador do transporte brasileiro”.

A inspiração veio do mercado europeu, onde o leasing operacional de caminhões ocorre há mais de trinta anos e onde a Scania tem mais de 6 mil caminhões locados. No Brasil a própria Scania será a responsável pela administração do negócio.

Os contratos têm prazos de 24 a sessenta meses e a oferta inclui gestão de serviços, conectividade, manutenção, Scania FIT – que permite monitorar os caminhões e entender qual a melhor maneira de otimizar o desempenho da operação – e assistência técnica 24 horas.

O extrapesado  
Volvo FH: locação  
direta da fábrica.





## LOCADORAS AMPLIAM NEGÓCIOS

A entrada das três montadoras de veículos pesados no negócio de locação foi balizada pelo aumento de demanda por aluguel de caminhões, que dobrou desde 2021. A Abla, associação que reúne as locadoras, registrou um salto no segmento de pesados alugados: passou de 15,8 mil unidades locadas de janeiro a setembro de 2021 para 34,1 mil no mesmo período deste ano.

Localiza, Ouro Verde – que passou para as mãos da Unidas – e Vamos são as principais locadoras de caminhões no País, que começam a explorar novas oportunidades em diversos ramos de atuação.

A Vamos, do Grupo Simpar – também dono da locadora Movida e outras empresas do setor de transportes –, anunciou durante a Fenatran a aquisição de vinte unidades do caminhão autônomo VW Constellation 31.280 8x4, que opera na colheita de cana-de-açúcar. "A compra dos caminhões autônomos incrementará nossa frota para locação pelo agronegócio, setor em expansão no qual identificamos grandes oportunidades", afirmou informou seu CEO, Gustavo Couto.

A locação de veículos pesados é uma das soluções do Grupo Vamos para a renovação de frotas, permitindo que o cliente mantenha o foco em sua atividade principal. A companhia garante que a economia é de até 30% nos custos operacionais.

Atualmente a Vamos dispõe de mais de 38,5 mil ativos alugados pelo Brasil, sendo 30,6 mil caminhões e quase 8 mil máquinas e equipamentos. São mais de 1 mil clientes na carteira e 3 mil contratos firmados em diversos segmentos.

## GIGANTES GAÚCHAS

Quase ao mesmo tempo em que VWCO, Scania e Volvo anunciavam suas novas operações de locação Gerdau e Randon divulgaram, no início de setembro, associação para a criação de empresa de aluguel de veículos pesados, a Addiante, que já deu partida aos seus negócios na Fenatran.

As duas gigantes gaúchas pretendem investir R\$ 250 milhões até 2024 no novo negócio, que tem 50% de participação de cada uma. A Addiante terá como principal serviço a locação de caminhões e carretas para transportadores ou embarcadores de carga. A comercialização dos serviços da nova empresa contará com o apoio da rede de distribuidores da Randon Implementos, com mais de oitenta pontos em todo o País.

## POTENCIAL CRESCENTE

O mercado de locação de veículos pesados tem potencial para crescer bem mais no País pois apenas 1% dos mais de 3,3 milhões de caminhões e implementos rodoviários em circulação são alugados.

Recente estudo da KPMG, elaborado com a SAE e a AutoData Editora, indicou que 45,5% dos transportadores pretendiam avaliar ofertas de locação como alternativa à compra do veículo. Outros 21,5% disseram estar indecisos, o que também pode indicar algum interesse. Apenas um terço não tinha interesse na locação de caminhões para suas operações.

Garantir maior fluxo de caixa para outros investimentos, gestão de manutenção, documentação e multas, despreocupação com a revenda e desmobilização dos ativos são os principais motivos pela preferência. A conquista de benefícios fiscais, declarando o veículo como despesa, também foi considerado por frotistas.

Cássio Pagliarini, diretor de estratégia da Bright Consulting, avalia que a assinatura de pesados seja mais interessante para o transportador autônomo do que para o cliente frotista: "Diferentemente de veículos leves acho que a assinatura de pesados é mais difícil de emplacar, porque esses veículos, caminhões, carretas e ônibus urbanos, têm a lucratividade mais apertada mas contam com financiamento subsidiado. Além disso o dono de frota perde menos dinheiro na compra e na revenda".

Para o consultor a assinatura parece ser mais promissora para caminhões pequenos, vans e micro-ônibus.



Divulgação/Volvo



# Oi Polo Track, tchau Gol

Nova opção de entrada da Volkswagen é versão barateada do Polo que leva plataforma global MQB simplificada para fábrica de Taubaté

Por André Barros, de Taubaté, SP

**A**s últimas páginas do capítulo final de uma história de 42 anos começaram a ser viradas pela Volkswagen neste novembro de 2022. Na virada para 2023 o Gol sai de cena para dar lugar na linha de produção de Taubaté, SP, ao Polo Track, seu sucessor na entrada do portfólio de produtos da empresa no mercado brasileiro. O carro é uma versão barateada do Polo, produzido desde 2017 na unidade Anchieta, em São Bernardo do Campo, SP, sobre a plataforma global do Grupo VW, a MQB, que agora chega também à fábrica do Interior paulista.

A sucessão do Gol vem sendo preparada pela Volkswagen desde o começo

de 2021. Quando revelou as imagens finais do Polo Track, em 11 de novembro, entrou no ar a campanha de marketing que informa ao consumidor a troca de bastão, em uma peça publicitária para TV estrelado pelo jogador de futebol aposentado Fred, ao volante do Gol, e Gio Queiroz, da seleção feminina. O comercial será veiculado durante a Copa do Mundo, que começou em 20 de novembro.

Antes de partir em definitivo para os livros de história como modelo mais vendido e exportado do setor automotivo brasileiro o Gol ganhou uma edição especial, a Last Edition, limitada a 1 mil unidades, lançada pela Volkswagen em novembro





para homenagear o fim do hatch que, por 26 anos, foi o líder de vendas no Brasil. A fábrica de Taubaté também segue produzindo, até o fim deste ano, versões comuns do carro e de seu companheiro de família BX, o sedã Voyage, para atender a pedidos já feitos – em especial de locadoras, que vêm puxando a demanda nos últimos meses.

#### **SAI UM E ENTRA OUTRO, PREÇO IGUAL**

Em janeiro começa a ser produzido o Polo Track, que chega às concessionárias a partir da segunda quinzena de fevereiro. Vilque Rojas, gerente da unidade de Taubaté, contou que de dezembro a janeiro, no período de festas, as linhas param por apenas duas semanas para que os últimos ajustes sejam feitos: “É um desafio muito grande. A fábrica dormirá produzindo Gol e Voyage e acordará com o Polo Track. Nossa meta é que em oito semanas a produção alcance seu volume total programado, de 714 unidades por dia”.

A Volkswagen não informou ainda seus objetivos comerciais com o Polo Track. Ciro Possobom, o chefe de operações da subsidiária brasileira e vice-presidente de finanças, disse que a intenção é crescer no segmento de hatches que representa em torno de 25% das vendas no País, cerca de 500 mil unidades/ano: “Nós estamos com 16% de participação [no geral] e claro que desejamos crescer. Mas não faremos isso a qualquer custo: será sempre de maneira sustentável”.

Para isso a aposta é em um Polo cerca de R\$ 2 mil abaixo da versão mais ba-



Divulgação/VW

rata do modelo em linha atualmente. A Volkswagen divulgou que o Polo Track será lançado por R\$ 79 mil 990, em versão única – o mesmo preço cobrado pelo Gol 1.0 MPI equipado com opcionais de roda aro 15 e pacote de infoentretenimento Media Plus. O valor figura dentre os mais altos dos hatchbacks de entrada no mercado.

“É um carro maior, com mais itens, mais segurança, pelo mesmo preço”, pondera o vice-presidente de marketing e vendas da Volkswagen do Brasil, Roger Corassa. “Ainda há uma extensa lista de acessórios e opcionais, como o sistema multimídia de 9 polegadas e o sensor de estacionamento traseiro.”

### POLO BARATEADO

Montado sobre a plataforma MQB o Polo Track trará de série, segundo promete a Volkswagen, quatro airbags, sistema de som com conexão bluetooth e comando no volante, controle eletrônico de estabilidade e tração, assistente de subida em rampa, ar-condicionado e acionamento elétrico de vidros, travas e retrovisores. O motor é o 1.0 MPI flex de três cilindros e 84 cv e transmissão manual de cinco marchas – o mesmo

powertrain já utilizado por vários carros da marca, inclusive o próprio Polo produzido na Anchieta.

Para diferenciar – e baratear – a versão de entrada produzida em Taubaté para as demais montadas em São Bernardo do Campo foram promovidas mudanças sutis no design do Polo Track com uso de materiais mais baratos. A grade dianteira é maior, com traçado em formato de colmeia, e os faróis cresceram um pouco. Também houve economia nas tintas, segundo o chefe de design José Carlos Pavone: “Substituímos peças que eram da cor da carroceria por similares em preto, que dão a sensação de um modelo mais robusto”.

Na traseira esta alteração foi feita no para-choque, bem como nas maçane-







tas. As calotas também são pretas, o que diferencia bem a versão de entrada das demais. Na tampa do porta-malas, abaixo do logo VW, em vez de Polo está a identificação Track. Por dentro o acabamento não chega a ser pobre, mas ainda abusa do plástico duro e rústico.

### **FÁBRICA RENOVADA**

Para produzir o Polo Track a fábrica de Taubaté recebeu parte importante dos recursos do atual ciclo de investimento da Volkswagen, de R\$ 7 bilhões até 2026. A chegada do carro à linha de produção promove a estreia da plataforma MQB na unidade, até agora a única da fabricante na América do Sul que ainda não produzia veículos sobre a base global e modular do Grupo VW, mais moderna e flexível.

Agora quase todos os Volkswagen produzidos nas três fábricas de veículos da empresa no Brasil usam a plataforma MQB – a única exceção é a picape Saveiro ainda montada na Anchieta, em São Bernardo do Campo.

Sem divulgar valores do investimento específico em Taubaté a Volkswagen promoveu uma série de mudanças na fábrica para possibilitar a produção do novo modelo e para modernizar a unida-

de, inaugurada em 1976 e que teve como primeiro modelo ali produzido o Passat, dois anos depois.

A reportagem de AutoData visitou as áreas de estamparia, armação de carroceria e montagem final. Novos equipamentos, sistema de solda a laser trifocal, que permite soldar peças de diferentes tipos de material, e mais oitenta robôs soldadores – que ampliaram para 240 o total presente na área – foram incorporados às linhas de Taubaté, onde o Polo Track já está sendo montado, ainda em fase de testes.

A área de armação de carrocerias agora tem câmaras que fazem, em tempo real, checagem dos pontos de solda, para que possíveis erros sejam detectados e corrigidos na hora, evitando retrabalho e custos extras.

Na estamparia de chapas a linha de prensa continua a mesma, composta por quatro unidades executam quinze golpes por minuto e produzem 103 peças diferentes. O que mudou foi o ferramental, os novos moldes para estampar as partes da carroceria do Polo Track, que custam algumas dezenas de milhões de reais – mesmo que seja para fazer o carro mais barato da marca. ■

# Bom desempenho e mais um elétrico, o e-2008

Peugeot aproveita benefício da isenção de imposto de importação para ampliar portfólio com nova geração de seu SUV compacto, por enquanto só elétrico

Por Pedro Kutney



**A**o comemorar um dos mais fortes desempenhos comerciais no Brasil após anos de declínio, com crescimento de mais de 50% nas vendas este ano, a Peugeot aproveita o benefício da isenção de alíquota de importação sobre veículos elétricos para complementar suas vendas, lançando seu terceiro modelo elétrico no País, o e-2008. Ao menos até o fim de 2023 a atual geração do SUV compacto, lançada

em 2019 na Europa, só será vendida por aqui em versão única com tração 100% elétrica, importada da França.

O e-2008 chegou em novembro em concessionárias selecionadas da marca por R\$ 260 mil – bastante abaixo das apostas que convergiam para R\$ 300 mil. O lançamento revela estratégia arrojada: a marca rebaixou em R\$ 40 mil o preço de seu outro elétrico à venda, o hatch e-208, que caiu de R\$ 260 mil para R\$ 220 mil,



mostrando impressionante e muito flexível margem de ganho no produto.

O primeiro SUV elétrico da Peugeot no País está sendo lançado com amplo pacote de serviços e descontos agregados, além de opção de assinatura: o plano mais barato, de 36 meses, sai por R\$ 6 mil/mês, com documentação, IPVA e manutenções de rotina incluídos na mensalidade.

### A COMBUSTÃO, SÓ EM 2024

Enquanto o e-2008, como todos os carros elétricos no Brasil, pode ser importado isento de pagar imposto de importação – de 35% sobre qualquer outro modelo a combustão – e aqui sofre tributação parecida à de um hatch 1.0, a versão com motor térmico precisa ser desenvolvida para ser produzida localmente, pois não é viável trazer o carro pronto de fora.

Segundo informações que circulam na imprensa a produção do novo 2008 a combustão, na América do Sul, será transferida de Porto Real, RJ, para a fábrica de El Palomar, Argentina, onde a partir de 2024 dividirá a mesma plataforma CMP com o hatch 208, produzido lá desde 2020.

O 2008 a ser produzido dentro das isenções do Mercosul estaria sendo preparado para trocar o motor 1.2 turbo europeu e usar aqui o modelo 1.0 turbodiesel, de 130 cv, já utilizado no Fiat Pulse e fabricado em Betim, MG, desde 2021 pelo Grupo Stellantis, dono da Peugeot e de outras treze marcas.

**Felipe Daemon**, vice-presidente responsável pelas operações da Peugeot na América do Sul, afirma que antes de introduzir o novo 2008 a combustão no Brasil tratará de explorar todo o potencial do modelo antigo ainda produzido aqui, que passou por recente atualização: "Apresentamos o face-lift em junho, mas o carro chegou às concessionárias só em outubro e já quadruplicou as vendas. Então agora vamos trabalhar nas vendas do modelo renovado antes de pensar em lançar o novo".



Divulgação/Peugeot

### PLANO ELÉTRICO

Com o lançamento do terceiro Peugeot 100% elétrico e importado no mercado brasileiro – o e-2008 chega depois do hatch e-208 em 2021 e da van e-Expert este ano – Daemon garante que a marca será protagonista no plano de eletrificação do Grupo Stellantis na América do Sul, que prevê a participação de 20% dos carros elétricos no total de suas vendas na região até 2030.

"Em 2023 lançaremos mais dois elétricos e até 2024 ofereceremos uma versão elétrica a bateria em todos os segmentos em que atuamos."

Daemon afirma que a Peugeot introduzirá modelos elétricos no Brasil mesmo se não houvesse a isenção tributária do imposto de importação: "Se algo mudar, se a tributação voltar a ser aplicada, teremos de adaptar o plano, mas não interromperemos. A eletrificação é um compromisso da marca".

A projeção da Peugeot é de continuação do crescimento das vendas de elétricos no Brasil. Os volumes são muito baixos, representam menos de 0,5% do total do mercado, mas este ano devem triplicar com relação a 2021, para cerca de 9 mil unidades, e crescer dez vezes até 2027, para 30 mil – o que apesar da forte aceleração seguirá sendo um volume insignificante, não mais do que 1% das vendas.

### QUALIDADES

O e-2008 é um carro bem ajustado, que mantém as boas qualidades presentes na maioria dos Peugeot, como design atraente, com identidade marcante – é um irmão menor do 3008 –, capricho nos acabamentos externos e internos, quadro de instrumentos digital com projeção 3D e os mais modernos sistemas eletrônicos de assistência ao motorista, como controle de velocidade de cruzeiro adaptativo ACC, assistência de permanência em faixa e frenagem automática de emergência.

O bom pacote de tecnologia, segurança e conforto combina muito bem com o prazer de dirigir proporcionado pela tração



elétrica, com silêncio na cabine, maciez na condução e pegada esportiva expressada pelo torque máximo e imediato de 260 Nm na mais leve pisada, alternado com a frenagem regenerativa que, quando ativada em força máxima no botão B do console central, desacelera o carro rapidamente ao se tirar o pé do acelerador, quase que eliminando a necessidade de pisar no pedal de freio.

O SUV compacto elétrico da Peugeot não é tão potente quanto alguns carros elétricos que vêm sendo apresentados, mas o motor de 136 cv, ou 100 kW, é suficiente para garantir o prazer de dirigir com alto torque e aceleração de 0 a 100 km/h em 9,9 segundos, segundo medições da fabricante.

A velocidade máxima é limitada a 150 km/h para economizar energia das baterias de lítio, de 50 kW/h, fornecidas pela chinesa CATL, que confere autonomia de até 345 km, de acordo com a Peugeot. A recarga pode ser feita em 30 minutos em uma estação rápida, ou cerca de 25 horas em um recarregador doméstico.

### ASSINATURA E SERVIÇOS

Acompanhando a intensificação de lançamentos de seus modelos elétricos no Brasil, a Peugeot construiu com empresas parceiras um amplo pacote de serviços e descontos que começam a ser oferecidos com a chegada do e-2008, incluindo a oferta de mobilidade como serviço, em substituição à posse do bem.

Com a Flua!, empresa do Grupo Stellantis criada para oferecer carros por assinatura no mercado brasileiro, são ofertados planos tradicionais de doze, 24 e 36 meses – o mais barato custa R\$ 6 mil/mês – com franquias de 500, 1 mil, 2 mil e 3 mil quilômetros e cobrança de R\$ 1,30 por quilômetro excedido.

Com o e-2008 – e por enquanto somente ele – a Flua! também faz a estreia da assinatura de curto prazo, ao custo de R\$ 400 por dia. Qualquer plano pode ser contratado por aplicativo ou diretamente em uma concessionária Peugeot.

O e-2008 também será oferecido no serviço de compartilhamento de veículos Flow, ao preço de R\$ 1,20 por minuto



de utilização do veículo. Inicialmente três carros serão colocados em estações da Flow localizadas em estacionamentos de supermercados St Marche na cidade de São Paulo.

O recarregador doméstico poderá ser comprado ou alugado nas concessionárias. A Peugeot também fechou parceria de recarga nas vagas semipúblicas da Zletric e nos estacionamentos dos supermercados St Marche.

A manutenção dos elétricos Peugeot pode ser feita nos onze e-Centers já em funcionamento nas concessionárias: serão 35 até o fim de 2023. Estão inclusas no preço de aquisição do e-2008 cinco revisões programadas ao longo de 100 mil quilômetros de uso. As baterias têm garantia de oito anos.

#### DESEMPENHO ACIMA DA MÉDIA

Impressiona o desempenho da Peugeot este ano, a marca que mais cresce no mercado brasileiro, que apura expansão de 50% nas vendas de janeiro a outubro em comparação com o mesmo

período de 2021, com 34,6 mil veículos emplacados, enquanto o mercado total caiu 3,2% na mesma base de comparação. Com isto, de um ano para outro, a Peugeot triplicou sua participação de 0,7% para 2,2%, voltando a figurar na lista das dez mais vendidas do País, agora na décima colocação.

A expectativa é aumentar, em breve, a participação para 3% a 4%, segundo projeta André Montalvão, vice-presidente comercial da Peugeot no Brasil: "Temos a certeza de que cresceremos mais porque temos muitos lançamentos programados e estamos ampliando a rede. Em um ano o número de concessionárias aumentou de 91 para 150 e chegaremos a 180 pontos até o fim deste ano".

A principal mola impulsora das vendas nos últimos meses foi o lançamento, em maio, do hatch 208 com o motor 1.0 produzido em Betim, MG, também utilizado por carros Fiat, igualmente uma marca do Grupo Stellantis: "O carro tem fila de espera de dois meses, o que traz confiança no crescimento pelos próximos meses". ■



# Veneno do escorpião no SUV Fiat



Primeiro utilitário esportivo compacto do mundo a receber preparação Abarth chega por R\$ 150 mil para elevar tíquete médio do Pulse

Por Leandro Alves

**H**á pelo menos dois anos a Fiat tem feito movimentos para elevar seu patamar de reputação e preços no Brasil. Reconhecida como marca do segmento de entrada, que em 2015 representou 70% das suas vendas no País, a estratégia é inverter esse mix. No ano que vem a expectativa é de que apenas 35% das vendas sejam de veículos de entrada. Os outros 65% serão modelos com preços acima – e até bem acima – de R\$ 100 mil. Dentre estes, além da picape Toro e do novíssimo Fastback já no mercado, haverá uma opção, digamos, mais apimentada: o Pulse Abarth, que chega neste fim de 2022 por R\$ 150 mil.

A grife Abarth, hoje reconhecida como uma das catorze marcas do Grupo Stellantis, é uma submarca que indica preparação esportiva para carros Fiat, além de visual customizado. A Abarth já foi explorada no passado em versões do Stilo e, mais recentemente, do Fiat 500, modelo que deu origem à divisão de carros preparados da marca, a partir de 1971.

A história, no entanto, começou antes, quando o ex-piloto austríaco Carlo Abarth adquiriu, em 1965, alguns Fiat 500 e dobrou a potência do motor, desenvolvendo um kit de performance para estes modelos. Leves, ágeis e potentes, conquistaram vitórias, batendo recordes





em corridas na Europa. Por isto a Abarth foi adquirida pela Fiat e se tornou sua divisão de preparação oficial.

Mais recentemente a estilização Powered by Abarth foi estampada na versão de topo do Fastback, que tem a mesma potência de 185 cavalos da motorização 1.3 turbo e agora custa R\$ 5 mil a mais que o Pulse envenenado – mas neste caso o carro não tem a mesma preparação mecânica e o SUV-cupê, lançado em setembro, traz o logotipo da Fiat na grade dianteira, não o escorpião da marca esportiva.

### PRIMEIRO ABARTH BRASILEIRO

O Pulse será o primeiro SUV compacto Abarth e foi totalmente desenvolvido pelo Centro Tecnológico da Stellantis América do Sul, em Betim, MG. Desde os itens visuais até a calibração do conjunto motor 1.3 turbodiesel, transmissão e suspensão, tudo foi trabalhado para atender as expectativas do consumidor que busca personalização e desempenho.

A ambição da Fiat com o Pulse Abarth é que suas vendas representem 10% do volume mensal de emplacamentos do SUV em todas as suas versões. "Esperamos que as vendas do Pulse se mantenham como em outubro, no patamar das 4,1 mil unidades/mês. Então o Abarth representaria algo como quatrocentas unidades por mês. Mas vamos trabalhar

para ampliar esse resultado", explicou Herlander Zola, vice-presidente sênior da Fiat América do Sul.

Foi preparada uma estratégia diferenciada para vender o Pulse Abarth, que poderá ser comprado em todas as quase seiscentas lojas da rede no Brasil, mas só 55 concessionárias terão o carro exposto em espaço exclusivo, também terão remuneração pouco mais alta e veículos disponíveis para test-drive.

"É óbvio que vamos continuar nos populares, mas queremos crescer ainda mais nossa participação com os produtos da prateleira de cima. É importante para a rentabilidade e a continuidade dos investimentos na região", afirma Zola.

### PREPARADO PARA VELOCIDADE

Dirigindo no traçado mais rápido do Brasil, a pista de Tarumã, no Rio Grande do Sul, deu para perceber como a Fiat pretende convencer o cliente de que uma versão preparada pode entregar emoção de conduzir a um SUV que, finalmente, faz jus ao S da sigla, de esportivo.

O Pulse Abarth tem comportamento confiável e direção muito mais precisa do que as outras versões do SUV que já dirige. E isto se dá primeiramente pela nova geometria da suspensão dianteira, com barra estabilizadora de maior diâmetro. As molas e amortecedores na dianteira e na traseira são 13% e 12% mais rígidas, respectivamente, e o eixo de trás é 15% mais rígido nas torções durante acelerações bruscas em curvas.

As respostas ao volante são imediatas e, segundo a Fiat, são programadas eletronicamente para acontecer 51% mais rápidas do que no sistema de série das outras versões do Pulse. Isto é importante porque com o pé embaixo na sequência de curvas 1, 2, e 3, após a reta de Tarumã, é preciso ter confiança para manter o motor cheio.

Aliás, o conjunto motor-transmissão recebeu trabalho extra da equipe de engenharia brasileira para entregar ao motorista/piloto desempenho improvável para um SUV nacional. O motor T



Divulgação/Stellantis

270 oferece os mesmos 185 cavalos de potência e 270 Nm de torque máximo dos outros veículos do Grupo Stellantis equipados com ele, como os Jeep Renegade e Compass e Fiat Toro e Fastback. Porém a calibração para a versão Abarth garante respostas mais rápidas e eficientes de torque e potência, porque o conjunto sempre trabalha em rotação mais avançada.

Com esta pegada a Fiat substituiu o botão Sport no volante do Pulse pelo Poison, ou veneno, na versão Abarth. Acionando o sistema a configuração de volante e de vários parâmetros do motor entram em modo esportivo. As trocas de marchas são mais rápidas e as rotações, 30% mais altas. O Pulse Abarth pode chegar a 215 km/h e com o botão do veneno acionado se transforma num brinquedo muito divertido para uma sessão de tomada de tempo em qualquer pista do País.

#### **VISUAL E ACABAMENTOS**

Além da preparação, o visual também é exclusivo, para atender Mais a exigência de um cliente que busca se diferenciar no trânsito e nas pistas. Pela primeira vez o nome Abarth aparecerá escrito na traseira

de um veículo. A grade dianteira, em vez do logo Fiat, estampa o brasão com o escorpião da divisão esportiva, que aparece treze vezes na carroceria, como nas rodas negras de 17 polegadas e nas laterais.

Completam o visual externo grade dianteira e traseira com pormenores pintados em vermelho, faixas laterais e ponteira de escapamento cromada que emite um som exclusivo para o modelo.

No interior a personalização é um pouco mais discreta, mas ainda com filetes em vermelho no painel, console central, nas costuras do volante e na alavanca da transmissão automática. Todo o pacote de tecnologia, como o sistema de segurança ativa – menos o Active Cruise Control – estão disponíveis.

A central multimídia é a mesma do Pulse, mas pela primeira vez no SUV compacto a Fiat incluiu o botão de acionamento de estacionamento eletrônico.

Nem precisava tanto, mas tudo o que o Fiat Pulse Abarth oferece está em linha com a estratégia de posicionamento da marca, pelo menos aqui no Brasil, sentencia Herlander Zola: “Deixamos de ser percebidos como uma marca exclusivamente popular”.







**Breaking  
New Ground**

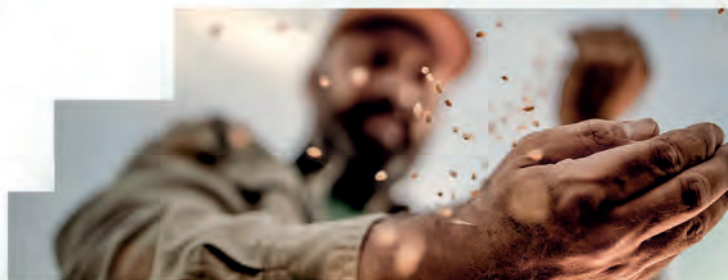
Innovation Sustainability Productivity



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

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

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



# Com receita recorde grupo Randon premia fornecedores

Braslux, Metalúrgica Fey e Michelin foram reconhecidas pelo desempenho em inovação, competitividade e governança socioambiental

Redação AutoData

**A**s Empresas Randon realizaram, em outubro, a premiação de seus melhores fornecedores, considerando todas as unidades de negócios do grupo fabricante de carretas, carrocerias de carga e autopeças. Braslux, Metalúrgica Fey e Michelin levaram os troféus, respectivamente, nas categorias inovação e tecnologia, competitividade e ESG, de governança socioambiental.

O evento, em Caxias do Sul, RG, reuniu representantes de cem empresas fornecedoras, que compartilhou seus planos e expressivos resultados. As Empresas Randon alcançaram, no terceiro trimestre de 2022, a maior receita líquida consolidada trimestral de sua história: R\$ 3,1 bilhões. O valor representa crescimento de 22,9% na comparação com o mesmo período de 2021 e de 10,2% em relação ao segundo trimestre deste ano. O lucro apurado antes de impostos, despesas financeiras e depreciação de ativos foi de R\$ 419,3 milhões, margem de 13,7% sobre o faturamento.

## PREMIAÇÃO

Na categoria Competitividade a Randon premiou a Metalúrgica Fey, de Santa Catarina, uma das maiores fabricantes de fixadores do Brasil, que desenvolveu o projeto de otimização e unificação de fixadores. Com eliminação de etapas produtivas, a ideia resultou em diminuição do tempo de fornecimento, aumento de produtividade e redução de custos.



Divulgação/Randon

Em Inovação e Tecnologia a premiada foi a Braslux, empresa fornecedora de sistemas de iluminação e peças injetadas plásticas que integra a cadeia de Caxias do Sul, sede da Randon. A Braslux desenvolveu o projeto de módulo traseiro com modernização do design e tecnologia inovadora para a linha de carretas New R, lançada este ano pela Randon Implementos.

Na categoria ESG, de governança socioambiental, o destaque foi a Michelin, uma das principais fabricantes de pneus do mundo. A empresa desenvolveu o Rubberway, ferramenta digital de monitoramento ambiental, social e econômico de pequenos, médios e grandes seringueiros no Brasil, que viabiliza a avaliação socioambiental e tomada de ações com o objetivo de tornar a cadeia produtiva de pneus cada vez mais sustentável. ■



**A**s três empresas do Grupo Volkswagen com operações industriais no Brasil, Volkswagen, Scania e Volkswagen Caminhões e Ônibus, reconheceram o desempenho de 25 fábricas de fornecedores estratégicos no País que receberam nota A, a maior possível, no processo de auditoria de processos VDA 6.3 – certificação de padrões de qualidade e produtividade indicados pela Verband der Automobilindustrie, a União das Indústrias Automotivas da Alemanha.

Para receber a certificação VDA 6.3 as empresas fornecedoras no Brasil passaram por uma rígida auditoria global, em avaliação desenvolvida por empresas alemãs, entre as quais a Volkswagen, que estabelece requisitos de qualidade em todos os níveis da cadeia de fornecimento, para garantir processos robustos e excelência dos produtos fabricados.

#### CERTIFICAÇÃO ESTRATÉGICA

Na cerimônia de premiação das empresas nota A, realizada no fim de outubro passado, os chefes de compras das três empresas do Grupo VW no Brasil destacaram a importância de contar com fornecedores que garantem padrões globais de qualidade. "A certificação VDA 6.3 é de grande importância. Por meio dela nossos parceiros adotam processos robustos, eliminando desperdícios e garantindo a alta qualidade", resumiu em nota o vice-presidente de suprimentos da VW do Brasil e América do Sul, Luiz Alvarez.

"Trabalhamos com parcerias de longo prazo e solicitamos aos nossos fornecedores considerar a qualidade em primeiro lugar, trabalhar na eliminação de desperdícios e melhoria contínua nos seus processos", afirmou José de Azevedo, vice-presidente de suprimentos da Scania.

"A Volkswagen Caminhões e Ônibus reforça sua cultura de qualidade ao reconhecer a excelência do nível A na VDA 6.3, uma forte ferramenta para melhoria contínua dos processos produtivos e na conformidade dos produtos, tornando as unidades fabris mais robustas", completou Célio Montanha, diretor de qualidade da VWCO. ■

# Grupo VW reconhece fornecedores nacionais nota A

25 fábricas no Brasil foram certificadas com avaliação máxima da VDA

Redação AutoData

## Fábricas nota A VDA 6.3 no Brasil

Receberam a certificação 25 unidades das seguintes empresas

Alka3  
Benteler  
Brose  
CCL Label  
Contitech  
Coplac  
Engrecon  
Gestamp  
HBA Hutchinson (duas unidades)  
JTEKT  
Knorr-Bremse  
Litens Automotive  
Lopsa  
Mahle Metal Leve  
Melco Automotivos  
MIBA Sinter  
RCN  
PST Eletrônica  
Nemak Alumínio  
Soluções Usiminas  
Sonavox  
Tupy  
ZF Sumaré e Sorocaba

## VW e-Delivery inicia carreira internacional no México e Paraguai



Divulgação/VWCO

A Volkswagen Caminhões e Ônibus iniciou as exportações do caminhão elétrico e-Delivery, desenvolvido e produzido em Resende, RJ, para o México e Paraguai. Para o mercado mexicano foram embarcadas cinco unidades, vendidas ao Grupo Modelo. Os novos veículos chegam para atender objetivos de redução de emissões de CO<sub>2</sub> da companhia até 2040. Antes de iniciar as vendas a VWCO testou o veículo no país, em altitudes de até 3,8 mil metros, com suas equipes de engenharia brasileira e mexicana. Depois do México foi a vez do Paraguai iniciar as vendas do Volkswagen caminhão elétrico brasileiro. A importadora oficial Diesa oferecerá as duas versões do modelo, de 11 e 14 toneladas. A primeira unidade já foi vendida para o serviço de distribuição da Cervepar, operado em parceria com a Fadel Transportes.

## Mercedes-Benz Axor sai de linha em 2023

Após dezessete anos Mercedes-Benz vai encerrar em 2023 a produção da linha Axor, de caminhões semipesados e pesados, na fábrica de São Bernardo do Campo, SP. Com substitutos de mesmo porte nas famílias Atego e Actros, a fabricante entendeu que não valeria a pena investir na reconfiguração do Axor para adoção de motorização Euro 6, obrigatória para atender os requisitos da nova fase do programa brasileiro de redução de emissões, o Proconve P8, em vigor a partir de janeiro. Lançado no Brasil em 2005, o Axor Euro 5 estará disponível para encomendas, até o fim de 2022, em suas catorze configurações, metade rodoviárias e outra metade para uso fora-de-estrada. Os preços variam de R\$ 610,3 mil a R\$ 986,5 mil.



Divulgação/MB

## Volvo encerra parceria com MWM e produzirá motor próprio para linha VM

Os novos caminhões semipesados e pesados Volvo VM vão utilizar motores Euro 6 produzidos pela própria fabricante em Curitiba, PR, encerrando a parceria de quase 20 anos no Brasil com a MWM para o fornecimento dos propulsores diesel. Para atender à nova etapa da legislação brasileiro de emissões, o Proconve P8, a partir de janeiro os VM serão equipados com o motor Volvo D8K, um 6-cilindros de 8 litros e duas potências, 290 cv ou 360 cv. A princípio blocos, virabrequins, pistões e bielas serão importados da Volvo na Índia, e de 70% a 80% da montagem será feita na fábrica do Paraná, que passou por mudanças para receber a nova linha e as novas tecnologias exigidas pelas normas Euro 6. A ideia é gradativamente desenvolver fornecedores locais para reduzir a dependência de peças do Exterior. Segundo a empresa a decisão

foi tomada com base na equação de custos: ficou mais favorável introduzir na linha de montagem um motor já existente na companhia.



Divulgação/Volvo



## Novo BMW Série 3 começa a ser produzido em Araquari

O novo BMW Série 3, apresentado em setembro na Europa, começou a ser montado na fábrica de Araquari, SC. O modelo traz mudanças no visual externo, mais equipamentos e o mesmo painel do elétrico iX, com duas telas digitais, uma para o quadro de instrumentos de 12,3 polegadas e outra de 14,9 polegadas para o sistema multimídia. A dianteira teve a grade redesenhada, assim como os faróis e o para-choque. Na traseira o para-choque também é novo, assim como o desenho de luzes da lanterna. O motor é o mesmo 2.0 turbodiesel de 184 cv, com câmbio automático de oito marchas.



Divulgação/BMW

## Stellantis lança peças remanufaturadas

A Stellantis lançou linha de peças remanufaturadas com preço reduzido em 40%, em média, comparado ao similar novo. Trata-se de iniciativa global da companhia, batizada SUSTAINera, selo da Unidade de Negócios de Economia Circular da Stellantis. A expectativa é de que até 2030 o negócio deve gerar € 2 bilhões em receitas, sendo até 10% no Brasil. Inicialmente cinco fornecedores brasileiros e dois argentinos participam do SUSTAINera, número que aumentará para oito no Brasil e quatro, respectivamente. Em um primeiro momento cem peças estão disponíveis em cerca de 1 mil concessionárias das redes autorizadas Citroën, Fiat, Jeep e Peugeot. Até o fim do ano o volume chegará a 150.

## Renault amplia linha do Stepway com versão 1.0 de entrada



Divulgação/Renault

A Renault passou a vender o Stepway, versão aventureira do Sandero, em nova versão de entrada Zen, equipada com motor 1.0 SCe de três cilindros e 82 cv, produzido na fábrica de São José dos Pinhais, PR. Chegou às concessionárias por R\$ 78 mil. O Stepway Zen 1.0 tem rodas de aço de 15 polegadas, lanternas traseiras escurecidas de LED e para-choque traseiro com sensores de estacionamento. Traz de série direção eletro-hidráulica, trio elétrico, quatro airbags e o sistema Media Evolution, com espelhamento do smartphone via Android Auto ou Apple Carplay. O sistema start-stop, que desliga o automóvel quando parado em semáforos, também está na versão, o que garante, segundo a Renault, economia de 5% no combustível.

## Jeep Commander soma 30 mil produzidos em Goiana

Pouco mais de um ano após seu lançamento o Jeep Commander alcançou a marca de 30 mil unidades produzidas em Goiana, PE. Primeiro SUV do segmento D produzido pela Stellantis no País o veículo, com capacidade para até sete pessoas, acumula 16 mil unidades comercializadas no mercado brasileiro em 2022 e detém 33,5% da sua faixa de mercado, fatia que lhe dá a liderança.



Divulgação/Jeep

### BYD assina protocolo para investir em três fábricas na Bahia



O governador da Bahia, Rui Costa, anunciou no fim de outubro que a BYD assinou protocolo de intenções para a instalação de três fábricas no Estado. Segundo ele uma das plantas vai produzir caminhões e chassis de ônibus elétricos, outra veículos leves de passeio elétricos e híbridos, e também será construída uma unidade de processamento de lítio e ferro-fosfato para produção de baterias, utilizando matéria-prima extraída no Brasil, para exportação para a China. A BYD confirmou a assinatura do documento, mas não a instalação das fábricas, que ainda dependem de negociações para que o acordo seja oficializado. O protocolo traz um cronograma que tem como ponto de partida junho de 2023, segundo reportagem do portal G1, que cita investimento previsto de R\$ 3 bilhões. Duas fábricas deverão estar prontas em setembro de 2024, com a produção sendo iniciada no ano seguinte, e a terceira para dezembro do mesmo ano, com início da operação em janeiro de 2025. Todas contarão com incentivos fiscais estaduais. O local não foi divulgado, embora exista em Camaçari a fábrica da Ford, parada desde o início de 2021 e colocada à venda.

### ZF soma 6 milhões de componentes eletrônicos produzidos em Limeira

A ZF ultrapassou a marca dos 6 milhões de componentes eletrônicos produzidos na fábrica de Limeira, SP, desde 2013, quando iniciou as operações, ainda como TRW. Atualmente a planta é responsável pela produção de ACUs, ou unidade de controle de airbags, módulos para freios ABS, sistema de direção elétrica EPS e EPPs, controladores de energia. A companhia é a única no País que produz esses componentes para eletrônicos destinados à segurança veicular. Para os próximos anos a expectativa é de crescimento desse mercado, puxado pela maior demanda por câmaras frontais, que deverão estar em 25% dos veículos. Em 2023 a ZF também começará a atender pedidos de ESC, controle eletrônico de estabilidade – já há projetos em fase de homologação.



### BMW investe R\$ 50 milhões na fábrica de motocicletas de Manaus

Ao completar seis anos de operação a fábrica de motocicletas do Grupo BMW em Manaus, AM, receberá investimento de R\$ 50 milhões até 2025. O valor será usado para incremento em todas as áreas: qualidade, produção, logística e expedição. A companhia projeta avanço de 25% na capacidade produtiva, aumento de 20% na mão de obra direta e expansão de 50% na área útil da unidade. O investimento também será usado para produção de sete novas motos.





## Honda anuncia o lançamento de quatro modelos importados

A Honda Automóveis anunciou para 2023 o lançamento de mais quatro modelos no mercado brasileiro, todos importados. Além das novas gerações do sedã Civic e do SUV CR-V, disponíveis também em versões híbridas e:HEV, outros dois serão de veículos inéditos no Brasil: o esportivo Civic Type R e o SUV médio ZR-V. O primeiro a desembarcar no País, importado da Tailândia, será a 11ª geração do Civic, em versão híbrida, no início do ano que vem. Ainda no primeiro semestre será a vez do Civic Type R, esportivo fabricado no Japão detentor de recorde de tempo de volta em carros com tração dianteira no Autódromo de Suzuka: de dois minutos, 23 segundos e 12 milésimos. No segundo semestre chega o SUV inédito ZR-V, trazido do México. O modelo, que tem porte intermediário, maior que o New HR-V e pouco menor que o CR-V, foi desenvolvido com base na 11ª geração

do Civic. O CR-V híbrido também chegará, até o fim do ano, para que a Honda cumpra compromisso de oferecer no País três híbridos até 2023.



Divulgação/Honda

## Faturamento do Grupo Renault avança 20% no terceiro trimestre



Divulgação/ Renault

O Grupo Renault registrou alta de 20,5% em seu faturamento no terceiro trimestre do ano na comparação com igual período de 2021. Segundo balanço divulgado em 21 de outubro as vendas somaram € 9,8 bilhões. No terceiro trimestre a divisão automotiva representou € 9 bilhões faturados, expansão de 21,7% sobre o valor registrado em igual período do ano passado, com 481 mil veículos vendidos em todo o mundo. Parte do incremento é resultado do avanço da política comercial do grupo, focada na rentabilidade.

## Randon vende três primeiros implementos com eixo elétrico

A Randon deu o primeiro passo na venda de implementos com eixo elétrico de tração auxiliar. O e-Sys foi desenvolvido pela Suspensys, uma das empresas do grupo. Foram comercializadas três carretas, duas da linha Hybrid R, vendidas para a mineradora chilena SQM que aplicará as unidades em operações de mineração de lítio no Deserto do Atacama, e um modelo florestal foi comercializado para a produtora de celulose CMPC, para o transporte de cargas. Segundo a fabricante de implementos rodoviários o uso dos semirreboques Hybrid R proporciona redução estimada em 60% nos custos operacionais do cliente.



Divulgação/Randon



Divulgação/GM

**GM: MARINA WILLISCH + FÁBIO RUA**

A General Motors promoveu mudanças na vice-presidência de políticas públicas, comunicação e ESG para a América do Sul: Marina Willisch, no cargo desde julho de 2019, será substituída por Fábio Rua. Willisch foi transferida para Detroit, Estados Unidos, onde assumirá uma posição global na área tributária da matriz. Fábio Rua vem da IBM, onde era chefe de relações governamentais, regulatórias e ESG. Ele tem passagens por empresas como GE, Embraer e Vale, além da Câmara Americana de Comércio.



Divulgação/Volvo CE

**VOLVO CE: MARCO CAZARIM**

Marco Cazarim assumiu o cargo de chefe comercial de soluções para os consumidores da Volvo CE para América Latina. Ele será responsável por desenvolver e tornar práticas soluções de pós-venda para o braço de máquinas de construção do Grupo Volvo na região, incluindo o desenvolvimento de novos serviços para a rede. Cazarim é formado em tecnologia mecânica pela UTFPR, Universidade Tecnológica Federal do Paraná, e tem mais de dezessete anos de experiência profissional, sendo a maior parte no setor de máquinas agrícolas e de construção.



Divulgação/BMW Motorrad

**BMW MOTORRAD: ALEX DONATTI E JEFFERSON DIAS**

A partir de fevereiro de 2023, Alex Donatti, hoje gerente sênior de produção e logística da fábrica de motos do Grupo BMW em Manaus, AM, assumirá a diretoria geral da unidade. Ele sucede a Jefferson Dias, que terá novo posto em Berlim, Alemanha, principal local de produção da BMW Motorrad no mundo. Formado em administração de empresas e com MBA em gerenciamento de projetos pela FGV, Donatti ingressou na empresa em 2016 como supervisor de logística na fábrica de automóveis de Araquari, SC. Em 2021 ele foi transferido para o Amazonas. Já Dias está no grupo desde 2012 e em 2019 foi alçado à direção em Manaus. Formado em engenharia de produção e com MBA em gestão industrial pela FGV, ele acumula mais de dezesseis anos de experiência no setor automotivo e de duas rodas.



Divulgação/thyssenkrupp

**THYSSENKRUPP: ALESSANDRO ALVES**

A divisão Springs & Stabilizers da thyssenkrupp nomeou Alessandro Alves como seu novo CEO, sucedendo a Sérgio Savazzi. Alves já ocupava o cargo de COO, chefe de operações, da unidade fabricante de molas e estabilizadores do grupo alemão no Brasil, que tem operações industriais em São Paulo, SP, e Ibirité, MG. O executivo tem mais de vinte anos de experiência no setor automotivo, com passagens por Continental e Delphi, depois Aptiv, na qual foi diretor de operações nos Estados Unidos.





Divulgação/Caoa

### CAOA: CAOÁ FILHO

Carlos Alberto de Oliveira Andrade Filho assumirá em 1º de dezembro a presidência do Grupo Caoa, fundado por seu pai, falecido em agosto de 2021. Ele substitui Mauro Correia, que ocupava o comando executivo da empresa desde 2017, e agora seguirá como vice-presidente. Segundo comunicado da empresa, a troca faz "parte do plano de sucessão idealizado pelo seu fundador". Dentro da nova configuração organizacional deixam a empresa o vice-presidente Márcio Alfonso e o diretor de compras Ivan Witt. Carlos Philippe de Oliveira Andrade, irmão mais novo, e sua mãe, Izabela Molon Luchesi de Oliveira Andrade, permanecem no conselho da empresa. Caoa Filho tem formação acadêmica pela Universidade Brown, nos Estados Unidos.



Divulgação/VW

### VOLKSWAGEN: JULIANA GRUNWALD

A Volkswagen anunciou a chegada de Juliana Grunwald para ocupar o cargo de gerente executiva de experiência do cliente no mercado brasileiro. Ela assumiu o posto no fim de outubro, reportando-se ao vice-presidente de vendas e marketing, Roger Corassa. Graduada em administração pela Univille, Juliana Grunwald tem pós-graduação em marketing pela FAE Business School e trabalha há mais de dez anos na área de experiência do cliente, passando por empresas como Embraco, Resultados Digitais, VTEX, 99 e, mais recentemente, Basf.



Divulgação/BMW

### BMW MÉXICO: DIEGO CAMARGO

Diego Camargo, atual diretor de suporte ao cliente do Grupo BMW América Latina, foi nomeado CEO da divisão México. Ele assume a partir de 1º de janeiro, sucedendo a Maru Escobedo, que foi nomeada CEO da empresa no Brasil. Com quase vinte anos de experiência na companhia, sempre na região Américas, Camargo passou por áreas como vendas, marketing e suporte ao cliente, na qual esteve nos últimos sete anos. O substituto de Camargo será Juan Pablo Madrigal, que está no grupo desde 1995, no qual ingressou como instrutor técnico, e desde 2022 é diretor de pós-venda.



Divulgação/Adefa

### ADEFA: MARTÍN GALDEANO

A Adefa, associação dos fabricantes de veículos da Argentina, elegeu nova diretoria para o biênio 2022-2023 e reconduziu, por unanimidade, Martín Galdeano ao posto de presidente da entidade, onde está desde 2021. O dirigente também é presidente da Ford Argentina e foi reeleito ao lado de novos vice-presidentes: Martín Zuppi, da Stellantis Argentina, e Manuel Mantilla, da Mercedes-Benz Argentina. A função de secretário da entidade caberá a Gonzalo Ibarzábal, da Nissan Argentina. Galdeano ingressou na Ford em 1998 e desde 2020 está no comando da subsidiária argentina. Ele já ocupou diferentes cargos na área financeira e exerceu funções de liderança em outras unidades. É formado em administração de empresas e tem MBA pela Universidade de Cema.



Divulgação/Addiante

### ADDIANTE: FÁBIO LEITE

Fábio Leite, com mais de vinte anos de atuação no mercado de locação e logística, foi nomeado o CEO da Addiante, empresa constituída no início de novembro por Empresas Randon e a Gerdaui para a locação de veículos pesados e equipamentos. A sociedade tem participação de 50% de cada empresa e Leite será o responsável por construir as equipes e a estrutura necessárias para o início das operações. A rede de distribuição da Randon Implementos, com mais de oitenta pontos no País, sediará pontos de venda.

“Do resultado da eleição no Brasil dependia não apenas a paz e o bem-estar do povo brasileiro, mas também a sobrevivência da Amazônia e, portanto, do nosso planeta.”

Luiz Inácio Lula da Silva, presidente eleito do Brasil ao mandato 2023-2026, em seu discurso na COP 27, a vigésima-sétima Conferência das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas, realizada em novembro no Egito.

“Conjugar desenvolvimento e meio ambiente também é investir nas oportunidades criadas pela transição energética, com investimentos em energia eólica, solar, hidrogênio verde e biocombustíveis. São áreas nas quais o Brasil tem potencial imenso, que apenas começou a ser explorado.”

Presidente Lula, no mesmo discurso na COP 27, em 16 de novembro.

**R\$ 3,1 bi**

Recursos congelados no Fundo Amazônia, desde 2019, por Alemanha e Noruega, devido à falta de compromisso do governo atual com a proteção ambiental da região amazônica.

**73%**

Crescimento do desmatamento na Amazônia nos três primeiros anos do governo Bolsonaro, que atingiu 13 mil km<sup>2</sup> só em 2021, segundo dados do Inpe.

**70 t**

Volume médio anual de CO<sub>2</sub> emitido por pessoa na parcela de 1% da população mais rica do planeta, segundo estudo produzido pela ONG Oxfam e apresentado em 2021.

**1 t**

É o que emite de CO<sub>2</sub> por ano, em média, cada pessoa pertencente à camada dos 50% mais pobres do mundo, de acordo com o mesmo estudo da Oxfam.

“O etanol é uma bateria líquida, pode transformar toda a economia, não só a brasileira.”

Professor Gonçalo Pereira, pesquisador-chefe do laboratório de genômica e bioenergia da Unicamp, em debate no Esalq Show, realizado em outubro.

“Perdeu mané. Não amola.”

Roberto Barroso, ministro do Supremo Tribunal Federal, em 15 de novembro, enquanto caminhava em Nova York, em reação à provocação de manifestante brasileiro que questionava as urnas eletrônicas e o resultado das eleições presidenciais do País.



# Seu leão pode colorir a vida de muitas crianças

ATÉ  
29/12

## Doe seu Imposto de Renda para o Hospital Pequeno Príncipe



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

E você, ao destinar 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.

**Contamos com você!**

[41] 2108-3886 📞 [41] 99962-4461

[doepequenoprincipe.org.br](https://doepequenoprincipe.org.br)



# AUTODATA

## Os patrocinadores desta edição

