Ano 35 | Outubro 2026 | Edição 437

AUTODATA



From the Top
Tadeu Silva, da Acrefi

NO RUMO INCERTO DE 2027

Ninguém arrisca grandes resultados




ROBERTO CORTES
VENCEDOR DO PRÊMIO AUTODATA 2026 NA CATEGORIA:
+ LÍDER EMPRESARIAL DE MONTADORA DE VEÍCULOS COMERCIAIS
+ HOMENAGEM DE PERSONALIDADE DO ANO PERENE
Uma trajetória de liderança que transforma conquistas em legado.
Caminhões Ônibus


O Extrapesado que é Ultra Categoria.
Muito mais robusto, eficiente e econômico,
para o seu negócio não parar de lucrar.
NOVO
METEOR
ULTRA
É
ULTRA
CATEGORIA
Visite uma de nossas
concessionárias ou acesse
www.vwco.com.br
Volkswagen Caminhões e Ônibus
@vwcaminhoes
Volkswagen Caminhões e Ônibus

Desacelere. Seu bem maior é a vida.



É
ULTRA DISPONIBILIDADE

Caminhões
Ônibus

PERSPECTIVAS 2027

FROM THE TOP
TADEU SILVA, ACREFI 8

Presidente da associação que reúne mais de 80 instituições de crédito fala sobre as perspectivas para os financiamentos de veículos

BALANÇO 18
MACROECONOMIA 28
AUTOPEÇAS 34
ARGENTINA 42
IMPORTAÇÕES 46
VEÍCULOS LEVES 54
AUDI 64
BYD 65
CAOA 66
GM 67
GWM 68
HONDA 69
HYUNDAI 70
NISSAN 71
RENAULT GEELY 72
STELLANTIS 73
TOYOTA 74
VOLKSWAGEN 75
CAMINHÕES 78
ÔNIBUS 88
FOTON 98
IVECO 99
MERCEDES-BENZ 100
SCANIA 101
VWCO 102
VOLVO 103
MÁQUINAS 104
MOTOCICLETAS 112

WorkStudio AutoData

26 CESTARI
40 KPMG
62 MAXION
86 ASSOBENS

118 **OS INVESTIMENTOS**
Tabelas atualizadas mostram onde estão sendo aplicados os ciclos bilionários dos fabricantes de veículos

122 **GENTE & NEGÓCIOS**
Notícias da indústria automotiva e movimentações de executivos pela cobertura da Agência AutoData

128 **FIM DE PAPO**
As frases e os números mais relevantes e irrelevantes do mês, escolhidos a dedo pela redação

Rumo incerto, transformação certa

Por Pedro Kutney, editor

Se o rumo de 2027 para a indústria automotiva ainda é incerto, pois depende de fatores políticos e econômicos, o que está absolutamente certo é a continuação da rota de transformação profunda do setor.

Os dados até agora mostram que 2026 será encerrado como um ano melhor do que era esperado, com mercado na casa dos 3 milhões de veículos vendidos, número que não se via desde o distante 2014. O crescimento, em torno de 15% ao fim deste ano, foi desigual, com alta expressiva esperada de mais de 16% para veículos leves e baixa de 6% a 7% para os pesados – o que também pode ser considerado um bom desempenho em face dos ventos contrários.

A grande diferença do atual mercado de 3 milhões para aqueles de anos atrás é que a indústria nacional não aproveitou o mesmo desempenho: 2026 deve fechar na casa de 2,8 milhões de veículos fabricados aqui, em alta estimada de quase 7% sobre 2025, porcentual que representa menos da metade da expansão das vendas domésticas.

O hiato está no recuo das exportações, de 23% de janeiro a setembro, e expressiva alta, acima dos 20%, das importações, que devem superar 600 mil unidades – isto sem contar carros importados em kits CKD/SKD para montagem local disfarçada de produção nacional, que pode ultrapassar 150 mil este ano.

Outra grande diferença para o passado está nos veículos, que mais rápido do que se imaginava assimilaram avanços tecnológicos, incluindo a eletrificação em diferentes níveis, oferecendo opções a preços que os consumidores brasileiros não estavam acostumados.

As apostas para 2027 apuradas nesta edição de **AutoData** são de, no mínimo, repetição do cenário atual. Ninguém antecipa grandes quedas, tampouco altas expressivas.

Espera-se por redução de juros que possam suavizar as prestações dos financiamentos, contudo já está feito o estrago das altas taxas dos últimos anos, que junto com as bets elevaram a inadimplência e tornaram os bancos mais seletivos e avessos ao risco de conceder crédito.

Este cenário segue alimentando o que já está sendo chamado de maior ciclo de transformação do setor automotivo do País. A principal disrupção vem da expansão das vendas de modelos eletrificados, em grande número importados da China, montados ou desmontados, com tecnologias e preços que a indústria nacional pouco consegue acompanhar.

O setor automotivo seguirá ajustando sua rota em 2027, mas a direção a ser tomada depende de políticas públicas que dosarão a intensidade das mudanças e que definirão se o País desenvolverá tecnologias e proporá caminhos ou simplesmente seguirá o que lhe apresentarem.

autodata.com.br
autodataseminarios
autodataseminarios
AutoDataEditora
autodata-editora

AUTODATA **Diretor de Redação** Leandro Alves **Conselho Editorial** Isidore Nahoum, Leandro Alves, Márcio Stéfani, Pedro Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Pedro Kutney, editor **Colaboraram nesta edição** André Barros, Andrea Ramos, Arthur Caldeira, Lúcia Camargo Nunes, Natasha Werneck, Rúbia Evangelinellis, Soraia Abreu Pedrozo **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR/Divulgação **Capa** IA Gemini **Comercial e publicidade** tel. PABX 11 3202 2727: André Martins, Luiz Giadas, Renato Vieira, Rosa Damiano, Valdir Vieira e Vanessa Vianna **Atendimento ao cliente** tel. PABX 11 3202 2727 **Departamento administrativo e financeiro** Isidore Nahoum, conselheiro, Thelma Melkunas, Hidelbrando C de Oliveira **ISN** 1415-7756 **AutoData** é publicação da AutoData Editora e Eventos Ltda., Av. Guido Caloi, 1000, bloco 5, 4º andar, sala 434, 05802-140, Jardim São Luís, São Paulo, SP, Brasil.
É proibida a reprodução sem prévia autorização e permitida a citação com identificação da fonte.
Jornalista responsável Leandro Alves, MTb 30 411/SP

Crédito ao crédito

Tadeu Silva soma mais de três décadas no setor financeiro e dedica boa parte de sua vida profissional à ampliação dos instrumentos de crédito no País. Ele é cofundador do Omni Banco e Financeira, hoje Omni & Co, do qual foi o CEO por quase 29 anos. Silva segue no conselho da instituição e atualmente dedica a maior parte do seu tempo e experiência a atividades institucionais: a principal delas, desde 2024, como presidente da Acrefi, associação chamada de A Casa do Crédito, que representa mais de oitenta instituições financeiras.

Dentre suas ambições à frente da Acrefi está o objetivo de dar mais crédito ao crédito, tornando mais eficiente, moderna e acessível esta ferramenta que amplia as possibilidades da compra de bens. E um dos segmentos de maior potencial de crescimento é o financiamento de veículos, uma das maiores carteiras de financiamento ao consumo do País, por facilitar em prestações a aquisição do segundo bem durável mais caro e desejado pelos brasileiros.

Silva avalia que as perspectivas dos financiamentos de veículos neste e no próximo ano apontam para crescimento gradual e continuado, apesar dos juros e inadimplência em alta que tornam o crédito caro e de aprovação mais restrita.

Mas o potencial é muito maior do que sugere o crescimento dos últimos anos. Silva observa que há muito terreno para expansão, pois atualmente apenas 25% dos carros usados vendidos são financiados, e o crédito só facilita a compra de metade dos veículos zero-quilômetro, deixando a outra metade aberta a uma grande oportunidade.

Na entrevista a seguir Tadeu Silva fala das perspectivas e do potencial do mercado de crédito para compra de veículos no País.

Clique aqui para assistir à versão em videocast desta entrevista

Segundo levantamento do Banco Central até agosto as carteiras de crédito para compra de veículos somavam R$ 550 bilhões em contratos ativos, valor que este ano cresceu 4,4% para pessoas físicas e registra queda de 6,9% para pessoas jurídicas. Qual é o desempenho esperado do mercado de crédito para financiar veículos no País este ano e no próximo? O movimento é para cima ou para baixo?

O movimento é para cima e isso é muito positivo, mas ocorre em ritmos diferentes no crédito para pessoa física e jurídica. Os dados do Banco Central de agosto indicaram que a carteira para pessoa física atingiu R$ 415 bilhões. Já na pessoa jurídica tivemos uma retração pequena, ligada à questão das frotas. O segmento de caminhões é mais sensível por se tratar de investimento produtivo, dependendo diretamente da atividade econômica e do custo do dinheiro. Para 2027 a estimativa é de crescimento no volume de financiamentos, mas em porcentuais mais moderados por causa do cenário econômico global. O próprio





Divulgação/Acrefi

> "Para 2027 a estimativa é de crescimento no volume de financiamentos, mas em porcentuais mais moderados. Os bancos e as financeiras continuam concedendo crédito e mantêm o apetite operacional, mas diante da alta na inadimplência atuam com cautela redobrada na análise de capacidade financeira dos clientes."

Banco Central trabalha com uma projeção de expansão de 8,8% no crédito geral para as famílias no ano que vem. Além disso as instituições financeiras, embora continuem concedendo crédito, estão fazendo isso de forma mais seletiva e cautelosa.

Apesar dos ventos contrários, com juros e inadimplência em alta, além de volatilidade econômica e política, o financiamento de veículos demonstra resiliência e bate recordes este ano. Segundo a B3, nos nove primeiros meses de 2026, foram financiados 5,8 milhões de veículos novos e usados no País, alta de 9% com relação ao mesmo período de 2025. O volume de setembro foi o maior para o mês em quinze anos, com 670,7 mil unidades financiadas. Em valores, segundo dados do BC, de janeiro a agosto as novas concessões para pessoa física cresceram 22,7%, somando R$ 22,5 bilhões somente em agosto. A quais fatores o senhor atribui estes números em um cenário tão adverso?

Há vários fatores que justificam este comportamento. O primeiro é a necessidade de trocar o veículo. Muita gente utiliza o carro como instrumento de trabalho e, como a frota brasileira está envelhecida, não dá para adiar a substituição. Há também o peso dos trabalhadores de aplicativos, que impulsionaram a compra e a troca de carros e motos. Outro ponto decisivo foi a concorrência, ampliada com a chegada de novas marcas, sobretudo montadoras chinesas, e pelo programa Move Brasil para o carro sustentável. Isto ajudou a reduzir preços e a melhorar as condições de financiamento. Destaco ainda a eficiência do sistema bancário, que dispõe de mais dados para conceder crédito rapidamente, e a garantia da alienação fiduciária. Em um cenário adverso no crédito geral a garantia real do veículo dá mais apetite ao risco para as instituições e reflete em taxas melhores para o consumidor.

Qual é o cenário do crédito nos diferentes mercados de veículos? Quais diferenças de desempenho vêm sendo notadas para automóveis usados e novos?

Temos um espaço imenso para crescer nos dois segmentos. Nos carros usados apenas 25% do volume vendido é financiado. Ou seja: um em cada quatro veículos. Há uma grande oportunidade nessa frente. Nos novos a proporção de



vendas financiadas chega a 50%, o que também deixa metade do mercado aberta. Em países de mercado maduro, como os Estados Unidos, 80% das vendas de modelos zero-quilômetro são financiadas. Aqui, no segmento de veículos novos o desempenho dos financiamentos está mais atrelado às condições comerciais oferecidas pelas montadoras e à entrada de novos fabricantes. Para os usados o volume financiado depende diretamente das taxas de juros do mercado, com boa expectativa de segurança trazida pela implantação do Renave [Registro Nacional de Veículos em Estoque, sistema digital criado pelo governo brasileiro para controlar a entrada e a saída de veículos no estoque de concessionárias e revendas].

E no segmento de veículos comerciais, como caminhões e ônibus, qual é o cenário para financiamento de modelos novos e usados?

Observamos cenários distintos para veículos leves e pesados. Para modelos comerciais leves o mercado mantém bom desempenho. Picapes e utilitários registram demanda consistente, muito ligada ao trabalho diário e ao agronegócio. Já o segmento de caminhões e ônibus enfrenta um ambiente bem mais desafiador. A aquisição de um veículo pesado é uma decisão de investimento e, com os juros reais elevados nos últimos dois anos, o transportador tende a adiar a renovação da frota. De janeiro a setembro foram vendidos quase 80 mil caminhões novos, queda de cerca de 4% sobre igual período do ano anterior. O Move Brasil [programa de financiamento com juros subsidiados] ajudou a sustentar vendas ao longo do ano, mas o encerramento do protocolo de operações em 28 de agosto trará impactos neste último trimestre. A expectativa é que 2026 ainda seja um ano de ajuste, dependendo de 2027 para uma recuperação mais consistente do setor.

No fim de 2023 o Congresso Nacional aprovou o Marco Legal das Garantias para permitir a retomada de bens de clientes inadimplentes sem necessidade de autorização judicial. Esse mecanismo está funcionando conforme o esperado para reduzir riscos e baixar juros?

O Marco Legal das Garantias representou um avanço conceitual importante mas ainda entregou muito pouco do seu potencial devido a entraves na sua operacionalidade. A lei foi publicada em 2023 e validada pelo STF, mas retomada

> “O crédito para compra de automóveis tem espaço imenso para crescer. Nos carros usados apenas 25% do volume vendido é financiado. Nos novos a proporção de vendas financiadas chega a 50%, o que também deixa metade do mercado aberta.”



> "Tivemos um salto significativo na inadimplência. A causa principal foi a permanência da taxa Selic acima de 12% por um longo período. Outro elemento relevante foi o desvio de renda das famílias para apostas eletrônicas, as bets. Muitos tomadores aprovados no crédito comprometeram seu orçamento meses depois nessas plataformas. A inflação acumulada também reduziu a renda disponível."

extrajudicial por meio dos Detran continua em discussão na Suprema Corte. Enquanto esta questão não for pacificada o mecanismo opera de forma parcial e desigual nos estados. Hoje dependemos prioritariamente dos cartórios [para executar a retomada do bem], o que limita a agilidade esperada. Em testes práticos feitos no Mato Grosso do Sul e em São Paulo o prazo médio para resolução de inadimplência caiu de 118 para trinta dias. Esta celeridade é essencial porque o objetivo das instituições não é ficar com o bem, mas sim renegociar ou ter previsibilidade jurídica. Defendemos a participação ativa dos Detran para dar escala a este processo, o que reduzirá o risco do crédito e se reverterá em queda nas taxas de juros.

Apesar dos cinco cortes seguidos na taxa Selic os juros básicos da economia seguem em patamar elevado, em 13,75% ao ano. Qual trajetória do índice a Acrefi projeta para os próximos meses?

Temos um horizonte curto, com a próxima reunião do Copom [Comitê de Política Monetária do BC] marcada para o início de novembro. Acreditamos que ainda haverá espaço para ajuste no juro este ano, a depender do cenário eleitoral e fiscal, projetando que a Selic feche o período em torno de 13,5% ao ano.

O juro básico caiu mas as taxas para financiamento de veículos continuam elevadas. Em março, com a Selic a 15%, a taxa média de financiamento a pessoas físicas era de 26,6% ao ano, o que representava spread de 11,6 pontos. Com a Selic agora a 13,75% a taxa média permaneceu quase inalterada, em 26,4%, elevando o spread para 12,65 pontos. Por que o custo do financiamento de veículos não cai na mesma proporção da Selic?

A Selic é apenas um dos componentes na formação do preço final do crédito. A taxa cobrada ao consumidor inclui o custo de captação – que paga Selic mais uma margem ao investidor –, custos de cobrança, tributação e a estimativa de perda por inadimplência. O que ocorreu nos últimos meses foi uma elevação expressiva da inadimplência. Esse aumento no risco de perda neutralizou o efeito benéfico da queda da Selic e expandiu o spread financeiro. Como o crédito se baseia fundamentalmente em confiança e previsibilidade, a elevação das incertezas obriga a inclusão dessa margem de risco no preço final.



CONTINENTAL
PARAFUSOS S.A.

50 YEARS
est.1974

HIGH-TECH INDUSTRIAL FASTENERS





PRODUCTS

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



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

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

> "O Marco Legal das Garantias representou um avanço conceitual importante, mas ainda entregou muito pouco do seu potencial devido a entraves de operacionalidade. Defendemos a participação ativa dos Detran para dar escala a este processo, o que reduzirá o risco do crédito e reverterá em queda nas taxas de juros."

A inadimplência nas carteiras de veículos estacionou em níveis bastante altos: até agosto estava em 6,6% para pessoas físicas e 5,8% para empresas, segundo levantamento do BC. Quais são as causas dessa elevação e quais as perspectivas para os próximos meses?

Tivemos um salto significativo na inadimplência, uma alta expressiva na ponta corporativa e das famílias. A causa principal foi a permanência da taxa Selic acima de 12% por um longo período, encarecendo as prestações do estoque de crédito. Outro elemento relevante apurado recentemente foi o desvio de renda das famílias para as apostas eletrônicas, as bets. Muitos tomadores aprovados no crédito comprometeram seu orçamento meses depois nestas plataformas, afetando a capacidade de pagamento de obrigações essenciais. A inflação acumulada também reduziu a renda disponível para pagar as prestações. Para o futuro a evolução da inadimplência dependerá da condução da política econômica e dos ajustes fiscais do novo governo. O dado recente de ligeira queda no endividamento das famílias sinaliza que o indicador pode estar se estabilizando.

Como está o comportamento atual das financeiras na aprovação de crédito para os diferentes tipos de veículos?

A dinâmica é uniforme nos diversos segmentos. Todos enfrentam o mesmo cenário de desaceleração econômica e de comprometimento da renda familiar e corporativa. Diante da alta na inadimplência provocada pelos juros elevados as instituições financeiras adotaram critérios de aprovação mais rigorosos e seletivos. Os bancos e financeiras continuam concedendo crédito e mantêm o apetite operacional, porém atuam com cautela redobrada na análise de capacidade financeira dos clientes.

O Move Brasil destinou mais de R$ 30 bilhões para financiar caminhões e ônibus a juros subsidiados. Esses recursos foram esgotados. Qual é a sua avaliação sobre a eficácia deste programa?

O Move Brasil para veículos pesados foi um caso claro de sucesso no mercado de financiamento, demonstrando que existe demanda reprimida quando o crédito é ofertado em condições competitivas. O programa atendeu muito bem à demanda de empresas na modernização de frotas. A ressalva fica para os



caminhoneiros autônomos, cuja adesão foi mais lenta devido à falta de mecanismos adequados de garantias e entrada. O caminhoneiro exige análise de crédito diferenciada. O aprendizado do programa é que precisamos criar fundos garantidores para estruturar operações acessíveis e sustentáveis para esse público específico nas próximas edições.

Por outro lado a versão do Move Brasil para taxistas e motoristas de aplicativo liberou menos de R$ 5 bilhões dos R$ 30 bilhões colocados à disposição para financiar automóveis. O que travou a liberação desse crédito e como corrigir o problema?

Houve entraves operacionais e barreiras burocráticas de acesso ao crédito. O principal obstáculo foi a exigência de dupla aprovação – governamental e bancária –, somada a limitações nos modelos de carros aceitos e exigência de entrada incompatível com o perfil do trabalhador. Para o futuro Move 2 é fundamental integrar os dados de faturamento diretamente com as plataformas de aplicativo. Com acesso ao histórico de rendimentos do motorista os bancos conseguem precificar o risco adequadamente, utilizar o fluxo futuro de recebíveis como garantia e liberar o crédito de forma rápida, inclusive para seminovos.

> “O Move Brasil para financiar caminhões e ônibus foi um caso claro de sucesso no mercado de financiamentos, demonstrando que existe demanda reprimida quando o crédito é ofertado em condições competitivas.”

Quais são as projeções macroeconômicas da Acrefi para este ano e o próximo?

Trabalhamos com um cenário de 2027 ainda marcado por incertezas e desaceleração moderada da economia. Projetamos um crescimento do PIB de 1% a 1,4%, vindo de uma estimativa de 1,8% em 2026. Para o próximo ano projetamos câmbio ao redor de R$ 4,80 por dólar, inflação (IPCA) estimada em 4,2% e taxa Selic convergindo para a casa dos 10% ao fim do ciclo de cortes.

Dentre as metas de sua gestão na Acrefi está a de tornar o crédito mais eficiente, moderno e acessível. Quais medidas específicas a entidade defende para alcançar esse objetivo no financiamento de veículos?

Defendemos a atuação em duas frentes complementares. Na frente estrutural focamos no fortalecimento da segurança jurídica e das garantias reais, adoção plena e rápida do Renave em todo o País, digitalização de processos e integração de bases de dados para reduzir o custo operacional dos financiamentos. Na frente macroeconômica é fundamental a manutenção de um ajuste fiscal rigoroso para garantir a previsibilidade e a estabilidade monetária alcançadas pelo Banco Central. O crédito necessita de ambiente seguro e previsível para expandir os prazos e reduzir os custos finais ao consumidor. ■




O Brasil já escolheu
o carro do ano.
Agora só falta
você escolher a cor.
VW Tera. Eleito o Automóvel do Ano no Prêmio
AutoData 2026. O novo ícone para sua nova era.
Desacelere. Seu bem maior é a vida.


Prêmio
AUTODATA
2026
Melhores
do setor
automotivo
NVW2T25



IA Gemini

Caminhos do próximo salto industrial

A eleição definirá a orientação econômica do País que continuará recebendo novos fabricantes e tecnologias. Para o setor automotivo o desafio será transformar concorrência, investimentos e expansão do mercado em competitividade e desenvolvimento da produção brasileira.

Por Márcio Stéfani

Projetar o desempenho da indústria automotiva brasileira em 2027 exige, neste momento complexo, uma dose adicional de cautela. Com uma eleição presidencial entre candidaturas com orientações distintas para a economia e o papel do Estado no desenvolvimento nacional, até a publicação deste texto ainda permaneciam indefinidas decisões que influenciarão juros, crédito, investimentos e política industrial no futuro de curto prazo. As perspectivas precisam, portanto, ser lidas à luz dessa incerteza.

A chegada de fabricantes, a presença chinesa, a diversificação tecnológica e os investimentos estão reorganizando a concorrência e o mercado com muita intensidade. E o próximo governo terá, obrigatoriamente, de criar condições para converter essas mudanças em desenvolvimento produtivo.

O País tem um grande mercado, base industrial constituída, engenharia e experiência com combustíveis renováveis. Mas vender mais não irá garantir que os novos investimentos se convertam em produção, tecnologia, exportações e empregos locais

no futuro. As análises publicadas nesta edição indicam claramente oportunidades de crescimento, restrições financeiras e maior pressão competitiva.

Os movimentos serão diferentes entre os segmentos: automóveis disputarão consumidores com uma oferta renovada; caminhões dependerão da capacidade de investimento dos transportadores; e ônibus vão continuar precisando combinar financiamento, renovação privada e compras públicas.

A EXPANSÃO E SEUS LIMITES

Em 2026 a demanda se comportou muito positivamente mesmo com o financiamento sendo caro e seletivo. Ao mesmo tempo, a nova concorrência ampliou a oferta e pressionou condições comerciais. Com tudo isso, estímulos e a necessidade de substituir veículos também movimentaram o mercado.

O presidente da Acrefi, Tadeu Silva, em sua entrevista From The Top publicada na abertura desta edição, relacionou a expansão dos financiamentos à necessidade de trocar o carro usado, à utilização de veículos como instrumento de trabalho e à concorrência intensificada pela chegada de marcas chinesas com preços atraentes. O diagnóstico ajuda a explicar o avanço das vendas e do crédito, apesar das restrições macroeconômicas representadas por juros e inadimplência em alta.

A avaliação dos consultores dá sustentação à hipótese de que a disputa pelo comprador passou a compensar parte das dificuldades econômicas. Murilo Briganti, diretor de operações da Bright Consulting, identificou reduções no preço do zero-quilômetro e migração de compradores de seminovos para novos diante da oferta mais competitiva. Já Roberto Barros, da Mobility Global, atribuiu mais da metade da queda de preços à concorrência chinesa, enquanto Igor Calvet, presidente da Anfavea, informou reduções de 6% a 7% em algumas categorias, além das promoções.

As avaliações não representam uma queda uniforme de preços. Descontos, campanhas e maior conteúdo tecnológico ampliaram a atratividade das ofertas. Mas há um custo para sustentar essa dinâmica: vender mais pode exigir margens menores, maior apoio financeiro e uma administração mais cuidadosa dos estoques.

Sustentar esse impulso em 2027, no entanto, será muito mais difícil. Promoções têm limites, estímulos podem ter prazo e a base de comparação será maior. Será preciso distinguir o avanço da capacidade de compra do efeito de condições excepcionais oferecidas pelo governo e pelas empresas.

O ambiente macroeconômico também recomenda cautela. Dentre os economistas ouvidos nesta edição, as projeções de PIB para 2027 vão de 1,1% a 1,8%. Haroldo Silva, presidente do Conselho Regional de Economia do Estado de São Paulo, trabalha com a menor taxa desse intervalo, enquanto Tereza Fernandez, consultora econômica da Fenabrave, apresenta uma faixa de 1,5% a 1,8%. As projeções de Selic também variam: Silva considera uma redução até 11%, e Fernandez trabalha com 12,5% a 13%.

As diferenças não impedem uma leitura comum: a economia poderá crescer, mas os juros continuarão relevantes nas decisões de consumo e investimento. Uma taxa menor em dezembro também não equivale a financiamento barato ao longo de todo o ano. Inadimplência, risco, entrada exigida e critérios de aprovação



IA Gemini

continuarão determinando quem terá acesso ao veículo.

Tadeu Silva, da Acrefi, espera expansão mais moderada do financiamento de veículos em 2027, mas sem indicar um porcentual. Na avaliação dele, disponibilidade de crédito, custo e capacidade de pagamento continuarão decisivos para o desenvolvimento do mercado.



IA Gemini

O PAÍS DEPOIS DAS URNAS

A disputa entre Luiz Inácio Lula da Silva e Flávio Bolsonaro exige avaliar os rumos da política fiscal, da tributação, do investimento produtivo e da transição energética. Os efeitos dependerão das medidas executadas e do apoio para implementá-las.

Uma vitória de Lula permitiria trabalhar com a expectativa de continuidade da política de modernização industrial e dos instrumentos de apoio à inovação e à descarbonização dos últimos anos. Para o setor automotivo o programa Mover é uma referência concreta dessa orientação. O desafio do novo governo seria, neste caso, conciliar essa continuidade com uma condução fiscal capaz de reduzir incertezas e favorecer condições financeiras mais adequadas aos investimentos de longo prazo.

Claudio Sahad, presidente do Sindipeças e da Abipeças, associa o desempenho de 2027 ao comprometimento da futura gestão com a responsabilidade fiscal. Na avaliação dele, uma postura mais austera pode favorecer uma redução mais intensa da Selic, enquanto um ajuste mais tímido tende a resultar em avanço mais contido da atividade.

Com Flávio Bolsonaro a hipótese de melhora da confiança fiscal dependeria de equipe, medidas e execução. Um ajuste consistente poderia melhorar as condições financeiras, mas não garantiria uma trajetória de redução de juros mais rápida e nem expansão das vendas.

Ao mesmo tempo a orientação da política industrial exigiria esclarecimentos e cuidado. Nunca é demais lembrar que o precedente do governo Jair Bolsonaro incluiu a incorporação, em 2019, das atribuições do MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio Exterior e Serviços, ao Ministério da Economia. A decisão retirou da indústria uma pasta própria. Sua repetição ou eventual substituição por outra estrutura não está determinada para um futuro governo do filho, mas o histórico torna pertinente examinar o espaço institucional que o tema receberia.

Também será necessário conhecer o compromisso com a descarbonização. O posicionamento de Flávio ao questionar a origem humana do aquecimento global, em várias entrevistas e eventos durante sua campanha, suscita uma pergunta relevante para um setor que investe em eficiência energética e tecnologias de baixa emissão: qual prioridade esses objetivos terão na condução das políticas públicas?

Isso não significa prever a interrupção do Mover. O programa tem base legal e integra o planejamento de empresas com investimentos de longo prazo. Esses compromissos constituem fatores favoráveis à continuidade. A incerteza envolve a execução, regulamentação e prioridade política, dimensões que importam mesmo quando um instrumento é formalmente preservado.

A continuidade precisará demonstrar como financiar sua política de desenvolvimento. Uma nova gestão terá de esclarecer como combinar ajuste fiscal, inovação e fortalecimento produtivo. Em ambos os casos, vendas e desenvolvimento industrial exigirão avaliações próprias.

LEVES: CRESCER CUSTARÁ ESFORÇO

No segmento de automóveis e comerciais leves as projeções dos consultores situam as vendas de 2027 entre a estabilidade e um crescimento moderado. A Mobility Global estima 2,95 milhões de emplacamentos, ante 2,94 milhões previstos para 2026, alta de aproximadamente 0,3%. Já a Bright Consulting projeta 3,04 milhões, ante 2,96 milhões este ano, com avanço de 2,8%.

A produção poderá também crescer mais do que o mercado. A Mobility Global trabalha com 2,86 milhões de veículos leves fabricados em 2027, alta de 6,7% sobre sua estimativa para 2026. E a Bright prevê 2,92 milhões, crescimento de 3,5%. Estes índices partem de bases distintas: 2,68 milhões e 2,82 milhões, respectivamente. Para as exportações a Bright estima 444 mil unidades em 2027, alta de 2,5%.

Murilo Briganti, da Bright, associa o crescimento contido à necessidade de o financiamento caber melhor no orçamento das famílias. Roberto Barros, da Mobility Global, destaca a inadimplência e a restrição de crédito, sobretudo para consumidores de menor renda.

Em uma simulação adversa da Bright, uma combinação de piora fiscal, câmbio pressionado e juros elevados por mais tempo poderá até levar a uma queda de 5% nas vendas. Trata-se de um cenário de risco, separado da estimativa central de crescimento.



Divulgação/Scania

As opiniões de vários dos principais executivos de fabricantes de veículos publicadas nesta edição convergem em torno da maior intensidade da concorrência, da diversidade tecnológica e da necessidade de responder rapidamente ao consumidor. E divergem quanto ao espaço para expansão e à forma de combinar recursos globais e produção brasileira.

Ciro Possobom, da Volkswagen, por exemplo, apresentou uma das avaliações mais cautelosas: estagnação ou pequena queda do setor em 2027, com pressão competitiva e margens reduzidas. A melhora esperada de alguns indicadores econômicos, em sua leitura, poderá ser insuficiente para ampliar o mercado.

De acordo com ele, um fabricante pode crescer conquistando participação sem expansão equivalente do setor. Assim sendo, produtos, redes e campanhas redistribuirão compradores. Nesta leitura, mais investimentos e lançamentos, portanto, não garantirão demanda adicional.

Thomas Owsianski, da General Motors, destacou a velocidade de execução para enfrentar esse ambiente. Sua estratégia reúne engenharia e estrutura industrial regionais com acesso a tecnologias e produtos globais.

Já Herlander Zola, da Stellantis, colocou como desafio transformar investimentos em competitividade.

Veículos a combustão, híbridos e elétricos continuarão convivendo no mercado brasileiro. Tanto a GM, como Stellantis e a Toyota reforçaram que usos e condições econômicas exigem soluções distintas. O Brasil poderá desenvolver produtos para essa diversidade, combinando eletrificação e biocombustíveis.

Nesse ambiente a acessibilidade será decisiva. A competitividade de uma tecnologia precisa aparecer no preço, na prestação e no custo de uso. Garantia, assistência técnica e valor de revenda também influenciarão a escolha, especialmente



Reprodução internet

quando o comprador avalia marcas ou sistemas de propulsão com os quais ainda tem pouca experiência.

COMERCIAIS: NECESSIDADE NÃO BASTA

Para os caminhões as projeções dos consultores desenham um horizonte de estabilidade. Gregori Boschi, sócio-diretor da BIM[3], estima de 104 mil a 110 mil emplacamentos em 2027. Para a produção trabalha com 112 mil a 116 mil unidades. Já a PSR, Power Systems Research, apresenta uma estimativa industrial um pouco maior, de 117 mil a 118 mil caminhões.

Roberto Leoncini, profissional com grande experiência no mercado de veículos comerciais, também não espera grandes oscilações nas vendas. Sua avaliação é de um mercado próximo de 100 mil a 110 mil unidades caso o financiamento permaneça caro.

E Priscila Spadine, da PSR, vê possibilidade de melhora se o custo do crédito diminuir, mas também mantém a estabilidade como referência central.

A necessidade de transporte e renovação não se transforma automaticamente em encomenda. O transportador precisa de crédito e retorno para pagar combustível, manutenção, pessoal e prestações. É o famoso TCO.

Denis Güven, presidente da Mercedes-Benz, apresentou 2027 como um teste da retomada dos investimentos. Segundo ele condições econômicas melhores poderão recolocar projetos em avaliação, mas compradores seletivos e o custo do crédito continuarão condicionando as decisões.

A concorrência chinesa também está alcançando os comerciais com força. Com a chegada destes novos concorrentes no mercado, eventuais preços de aquisição mais baixos poderão pressionar as marcas instaladas e acelerar a renovação de produtos. A consolidação das estreantes, entretanto, dependerá de disponibilidade de peças, rede e atendimento ao longo das rotas. Isto porque, neste segmento de veículos comerciais, tempo parado interfere diretamente na vantagem econômica da compra.

Para os ônibus as projeções mostram por que produção e mercado precisam ser analisados separadamente. A BIM[3] estima cerca de 20 mil emplacamentos em 2027, abaixo da faixa de 21 mil a 23 mil prevista pela própria consultoria para 2026. Para a produção Boschi trabalha com 24 mil a 28 mil unidades no próximo ano.

A PSR apresenta uma perspectiva industrial de produção mais favorável: 31 mil ônibus fabricados em 2027, ante aproximadamente 27 mil estimados para 2026. A projeção se apoia principalmente nas entregas de cerca de 7 mil unidades do Programa Caminho da Escola, vinculadas a encomendas licitadas ou contratadas este ano. O calendário público pode, portanto, elevar a produção sem representar recuperação generalizada das compras privadas.

Ruben Antônio Bisi, presidente da Fabus, que reúne encarroçadores, espera um mercado menor em 2027, porém sem apresentar uma estimativa fechada. Segundo ele, operadores urbanos e rodoviários precisam renovar frotas, mas enfrentam limitações de receita e de acesso ao financiamento. Também a eletrificação dependerá da combinação entre veículo, crédito, infraestrutura e equilíbrio financeiro da operação.

Projeções de AutoData para o setor em 2027

Com base nas estimativas, entrevistas e artigos desta edição, veja os movimentos mais prováveis para o próximo ano

Vendas no Brasil	Produção brasileira	A leitura de AutoData
Automóveis e comerciais leves		
2,95 milhões a 3,05 milhões	**2,85 milhões a 2,95 milhões**	Expansão moderada das vendas, sustentada pela renovação da oferta e disputa pelo consumidor. Concorrência intensa pressionará margens. Crédito mais acessível poderá ampliar o crescimento.
Caminhões		
100 mil a 110 mil	**112 mil a 118 mil**	Mercado próximo da estabilidade. A necessidade de renovação existe, mas a recuperação dependerá do custo do financiamento e da rentabilidade dos transportadores.
Ônibus		
+/- 20 mil	**24 mil a 31 mil**	Compras públicas terão peso decisivo na produção. A amplitude da faixa reflete incertezas sobre o calendário de entregas. A renovação privada continuará limitada pelo crédito e pela capacidade de investimento dos operadores.
Total de veículos		
3,07 milhões a 3,18 milhões	**2,99 milhões a 3,10 milhões**	Desempenho condicionado à economia e ao crédito, com trajetórias diferentes entre os segmentos. A produção poderá crescer mais que as vendas internas, dependendo das exportações, da participação dos importados e dos estoques.
Exportações totais de veículos		
–	**+/- 470 mil**	As exportações contribuirão para a escala industrial. O resultado dependerá da demanda dos mercados de destino e da competitividade dos veículos brasileiros.

Obs.: Volumes em unidades. Vendas no Brasil incluem importados. Totais sem motocicletas. Exportações combinam 444 mil leves projetados pela Bright com a média anual dos embarques de caminhões e ônibus de 2023-2025 da Anfavea.

>> **Concorrência e tecnologia:** a disputa por participação continuará intensa. Híbridos e elétricos avançarão em convivência com a combustão e os biocombustíveis. Preço, financiamento, infraestrutura e adequação ao uso determinarão o ritmo de cada tecnologia.

>> **Fornecedores e investimentos:** novos projetos abrirão oportunidades, mas a contratação local avançará de forma desigual. O ganho para a cadeia dependerá da profundidade industrial dos investimentos, da incorporação de engenharia e da competitividade dos fornecedores brasileiros.

>> **Política industrial:** o governo eleito influenciará as condições para transformar investimentos e expansão comercial em desenvolvimento produtivo. Responsabilidade fiscal, inovação e execução dos programas serão determinantes.

PRÓXIMO DEGRAU COMEÇA NA CADEIA

Independentemente do resultado eleitoral a chegada de fabricantes chinesas exigirá conciliar abertura, competição e desenvolvimento produtivo. Os efeitos industriais das novas operações dependerão da execução e da profundidade de cada projeto.

Esse movimento poderá iniciar um novo degrau de desenvolvimento do setor. A disputa estimulará atualização tecnológica, revisão de custos, produtividade e novos produtos. Para que esse avanço alcance toda a indústria, no entanto, será necessário convertê-lo em engenharia, compras locais, qualificação e oportunidades para fornecedores.

As perguntas são inevitáveis: quais processos serão incorporados, quais componentes serão produzidos aqui e quais competências permanecerão no Brasil? O critério adotado para respondê-las têm obrigatoriamente de valer para empresas de todas as origens.

Pesquisa realizada pelo Sindipeças mostra claramente a distância entre aproximação e contratação por parte dos novos fabricantes de veículos. Na pesquisa com associadas, 40% das respondentes receberam pedidos de cotação de marcas orientais. Mas deste grupo somente 27% foram nomeadas fornecedoras, o equivalente a aproximadamente 11% do total pesquisado. Ou seja: a oportunidade existe, mas sua conversão em negócios ainda alcança uma parcela limitada das empresas consultadas.

Para 2027 o Comitê de Forecast do Sindipeças projeta alta de 4,7% na produção nacional de veículos em 2027. Mas esse avanço potencial não significará crescimento uniforme das autopeças: o benefício dependerá dos modelos produzidos, do conteúdo adquirido localmente e da participação de cada fornecedor nos novos projetos.

O início de 2027 também trará uma mudança no custo de determinados regimes de montagem. O cronograma prevê, a partir de janeiro, a retomada do imposto de importação 35% sobre modelos eletrificados desmontados importados em CKD. Os veículos importados montados [CBU] já chegaram à alíquota de 35% em julho de 2026. Esta alteração poderá modificar as contas de localização, mas não eliminará as diferenças de escala, tecnologia, produtividade ou estratégia comercial.

A discussão não terminará na tarifa. A política industrial precisará tornar competitivos a produção e o desenvolvimento no Brasil. Proteger uma etapa isolada não assegura integração da cadeia nem conquista de mercados externos.

OPORTUNIDADES

Exportar será parte importante do possível avanço da indústria. Projetos restritos ao mercado interno ficam mais expostos às oscilações domésticas e à disputa por participação. A integração regional e a busca de outros destinos podem ampliar escala, desde que produtos, custos e condições comerciais permitam competir.

Também haverá oportunidades fora do eixo de automóveis e caminhões. As motocicletas chegarão a 2027 com demanda aquecida e novos projetos industriais. A Abraciclo já revisou para 2026 suas estimativas de produção para 2,1 milhões de unidades e de emplacamentos para 2,35 milhões.

Em máquinas agrícolas e de construção as perspectivas reforçam outra



Reprodução internet

Projeções de AutoData para a economia em 2027

Faixas elaboradas a partir das avaliações dos economistas ouvidos nesta edição. Representam a leitura editorial de AutoData.

Aposta de AutoData	Nossa leitura
Crescimento do PIB	
1% a 2%	A economia continuará crescendo, mas sem impulso suficiente para garantir expansão expressiva do mercado automotivo.
Inflação IPCA	
4,3% a 4,8%	A pressão dos preços continuará limitando o poder de compra e o espaço para uma redução mais rápida dos juros.
Taxa Selic	
11% a 13%	Os juros deverão cair, mas o financiamento permanecerá caro durante boa parte do ano, restringindo consumo e renovação de frotas.
Câmbio [R$/US$]	
+/- R$ 5,30	Referência para o planejamento, a taxa de câmbio segue sujeita a oscilações que afetarão custos de componentes, veículos importados e competitividade das exportações.

>> **O que poderá mudar o cenário:** a condução fiscal do governo eleito, a evolução da inflação e as condições externas determinarão o espaço para redução dos juros. Um ambiente de maior confiança poderá favorecer investimentos, novas incertezas poderão adiar decisões.

distinção: atividade não equivale necessariamente à capacidade de investir. Rentabilidade, endividamento e financiamento podem limitar compras mesmo quando há produção agrícola ou obras em andamento. A consultoria PSR estima a fabricação de 50 mil equipamentos de construção em 2027, enquanto a Abimaq ainda não tem projeção numérica específica para esse mercado no ano que vem.

Por fim, modernizar exigirá preparar profissionais. Evandro Maggio, da Toyota, associa automação, digitalização e inteligência artificial à transformação das funções nas fábricas. Na opinião dele, qualificação e engenharia serão necessárias para que a incorporação de equipamentos se converta em capacidade de desenvolver e produzir soluções no País.

O teste de 2027 será acompanhar o quanto das oportunidades se transformará em resultado. Vendas, produção, margens, exportações, contratos de fornecedores e execução dos investimentos contarão partes diferentes dessa história. O governo eleito influenciará as condições e as empresas precisarão responder com produtos, eficiência e decisões de longo prazo.

O Brasil tem mercado e base industrial para avançar. O próximo salto dependerá de transformar a nova concorrência em capacidade de criar, produzir e competir a partir do País. ■

Automotiva/Cestari: 125 anos de evolução



Com tradição industrial e foco em crescimento, Automotiva Cestari celebra seu fortalecimento no mercado automotivo, amplia sua presença nacional e investe na evolução de seu portfólio

Ao longo de 125 anos de história, a Automotiva Cestari consolidou sua trajetória com base na excelência operacional, na competência técnica e no compromisso permanente com a qualidade. Desde 1901, a empresa vem evoluindo continuamente seus processos e sua capacidade produtiva, acompanhando as transformações da indústria automotiva e construindo uma reputação de confiabilidade junto a clientes e parceiros.

Essa trajetória foi sustentada pelo conhecimento acumulado ao longo de décadas de fornecimento para o mercado automotivo, atendendo as principais montadoras do mercado, como: Toyota, Renault, Horse, Hyundai, Mercedes Benz, Cummins Meritor, GM, ZF, etc.. , desenvolvendo soluções alinhadas aos mais rigorosos requisitos técnicos e produtivos, fabricando componentes usinados de Ferro Fundido, Alumínio e Aço

para diversas aplicações em motores, incluindo motores Híbridos/Flex, transmissões e suspensões.

A combinação entre experiência, processos estruturados, sistemas de gestão integrados e uma cultura de melhoria contínua fortalece a governança corporativa e amplia a competitividade da empresa em um mercado cada vez mais exigente.

O fator humano como motor do sucesso

Para a Automotiva/Cestari, o verdadeiro segredo por trás de 125 anos de liderança reside em seu capital humano, sendo que empresa cultiva uma cultura organizacional fundamentada na capacitação, no respeito mútuo, na segurança e na empatia.

Há um foco genuíno no desenvolvimento contínuo e no crescimento pessoal e profissional de cada colaborador, oferecendo caminhos para que todos possam prosperar.





O know-how adquirido ao longo dessa evolução também tem impulsionado a expansão da Cestari no mercado de autopeças (aftermarket), levando ao setor a mesma expertise técnica, confiabilidade e padrão de qualidade que marcaram sua atuação na indústria automotiva. Com presença crescente em todo o Brasil, a empresa amplia seu portfólio e fortalece sua proximidade com distribuidores e clientes, transformando experiência em valor para o mercado.

Ao longo de sua história, a Cestari desenvolveu uma estrutura de gestão baseada em processos integrados, controle operacional, rastreabilidade e melhoria contínua, fortalecendo sua governança corporativa e sua capacidade de responder com agilidade às demandas de um mercado cada vez mais competitivo.

Ao celebrar seus 125 anos a Automotiva/Cestari reafirma seu compromisso com a inovação, com a eficiência, com a Governança e o desenvolvimento sustentável dos seus negócios, preservando os valores que construíram sua história e preparando-se para os próximos desafios e oportunidades do futuro.

"Mais do que celebrar 125 anos de história, a Automotiva/Cestari celebra a capacidade de evoluir continuamente, transformando experiência, governança e competência técnica em diferenciais competitivos para o futuro."

Ritmo desacelera



IA Gemini

Juros, endividamento das famílias e El Niño impactam o PIB, mas não a ponto de derrubar o saldo positivo acumulado nos anos anteriores

Por Rúbia Evangelinellis

Apesar da economia ter apresentado fôlego para bancar nos últimos cinco anos crescimento surpreendente até mesmo para os especialistas, as projeções atuais indicam a desaceleração do crescimento do PIB. Dentre os fatores mencionados para a perda de ritmo estão juros ainda elevados, endividamento atrelado à inadimplência que corrói os ganhos da população e restringe o crédito além do horizonte de alta dos preços dos alimentos em razão do impacto climático causado pelo fenômeno El Niño – previsto para ser o mais forte já registrado.

Pelo ânimo do mercado, refletido no Boletim Focus do Banco Central em 13 de outubro, a mediana de incremento do PIB prevista pelos agentes financeiros é de 1,85% para 2026 e de 1,4% para 2027. Ambas as projeções são inferiores à alta da atividade econômica de 2025, de 2,3%, resultado pouco acima dos 2,16% estimados pelas instituições financeiras.

No mesmo Boletim Focus, para o fechamento de 2026, a previsão é de inflação pelo IPCA de 5,22%, Selic de 13,25% ao ano e câmbio de R$ 5,15 por dólar. Para 2027 a projeção é de alta de 4,3% no custo de vida, taxa de juros de 12% e câmbio de R$ 5,26.

O Banco Central também apresenta a Pesquisa Firmus, com as estimativas de 397 empresas não financeiras, que não ficaram muito distantes do Focus. O resultado do terceiro trimestre do ano, apresentado no fim de setembro, apontava para taxa mediana da inflação de 5% em 2026 e de 4,5% em 2027. Para o PIB a expectativa de crescimento era de 1,9% e de 1,5% para os dois anos, respectivamente, enquanto o câmbio esperado era R$ 5,20 e R$ 5,15.

CONTRAÇÃO MONETÁRIA

Para Juliana Inhasz, economista e professora do Insper, as perspectivas de desaceleração do PIB refletem, sobretudo, o recuo da atividade econômica e a contração monetária: "Percebemos a indústria de transformação perdendo força, em um nível que já estava baixo, e também o setor de serviços sem dinamismo". Ela pondera que o desempenho positivo observado no agronegócio este ano e na indústria extrativista, como de petróleo, foram importantes para evitar que o recuo fosse maior.

O desemprego permanece em patamares baixos – ficou em 5,3% no segundo trimestre de 2026 segundo dados da

Projeções macroeconômicas do mercado

	2026	2027
PIB (%)	1,85	1,40
Inflação IPCA (%)	5,22	4,30
Inflação IGP-M (%)	5,27	4,11
Juro Selic (% aa)	13,25	12,00
Dólar (R$)	5,15	5,26
Taxa média anual de desemprego (%)*	5,50	6,00
Dívida pública líquida (% PIB)	70,00	73,90
Conta corrente externa (US$ bi)	-60,00	-59,30
Balança comercial (US$ bi)	78,88	79,00
Investimento Estrangeiro Direto (US$ bi)	80,00	79,25

Fonte: Relatório de Mercado Focus/BC out/2026/*IBGE



Arquivo Pessoal

> "Percebemos a indústria de transformação perdendo força, em um nível que já estava baixo, e também o setor de serviços sem dinamismo."
>
> Juliana Inhasz, Insper

> "As expectativas não são boas, principalmente em setores submetidos à concorrência chinesa [...]. Não tem como manter a dívida acelerada pagando juros de R$ 1,1 trilhão."
>
> Haroldo Silva, Corecon SP



Arquivo Pessoal

PNAD, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, do IBGE –, a perda de tração da economia ainda não se reflete no mercado de trabalho, mas este indicador tende a se enfraquecer daqui para frente.

Até dezembro a previsão é de que os juros altos e o endividamento das famílias devem provocar impacto negativo no mercado de consumo, além de pesar na balança o déficit fiscal do setor público e os primeiros impactos esperados do El Niño sobre a lavoura e preços dos alimentos.

Pela previsão de Juliana Inhasz 2026 encerra com inflação de 4,5% a 5%, Selic de 13,5%, PIB de 1,9% e câmbio de R$ 5,20 por dólar. Para o próximo ano a aposta é de recuo da taxa de crescimento para 1,3% ou 1,4%, IPCA de 4,5%, taxa básica de juros de 12% a 13% e dólar comercializado a R$ 5,30.

HUMOR DOS EMPRESÁRIOS

Para Haroldo Silva, presidente do Corecon SP, Conselho Regional de Economia do Estado de São Paulo, os indicadores refletem o "mau humor" dos empresários com relação ao cenário atual e a previsão a curto prazo: "As expectativas não são boas, principalmente em setores submetidos à concorrência chinesa, como de vestuário, têxtil e de calçados, mais ressentidos com o presidente Lula, que autorizou o fim da taxa das blusinhas [isenção da tarifa de 20% aplicada em compras de até US$ 50]".



Arquivo Pessoal

> "Este ano tem o governo incentivando o consumo, mas em um contexto de crédito caro, que leva a um endividamento altíssimo das famílias e comprometimento do ganho futuro."
>
> Marisa Rossignoli, Corecon SP

Para o economista as medidas mais contundentes no campo econômico são previstas para 2027, com a definição do quadro político. Já se sabe, porém, que Congresso e Senado serão majoritariamente inclinados à direita e, portanto, favoráveis a aprovar políticas liberais como cortes de gastos públicos.

Para Silva, por ora, o Banco Central deve manter a taxa Selic ao redor de 13,25% e reduzir para até 11% em 2027. A inflação deve ficar na faixa de 4,9% a 5% até dezembro e em 4,5% em 2027, enquanto o câmbio oscila de R$ 5,10 em 2026 a R$ 5,30 em 2027. Neste cenário a projeção para o PIB é de alta de 1,9% este ano, caindo para 1,1% no próximo.

Na leitura do economista a melhora no ânimo dos empresários virá com políticas de maior austeridade fiscal, tendo como contrapartida a queda do poder aquisitivo: "Poderá ocorrer casos de redução de consumo das famílias, especialmente para aquelas com ganho atrelado a qualquer tipo de programa social".

Silva avalia que a economia brasileira será marcada por mudanças profundas de ajuste fiscal, independentemente de quem seja o presidente da República: "Não tem como manter a trajetória da dívida acelerada e, mais ainda, pagando juros de R$ 1,1 trilhão".

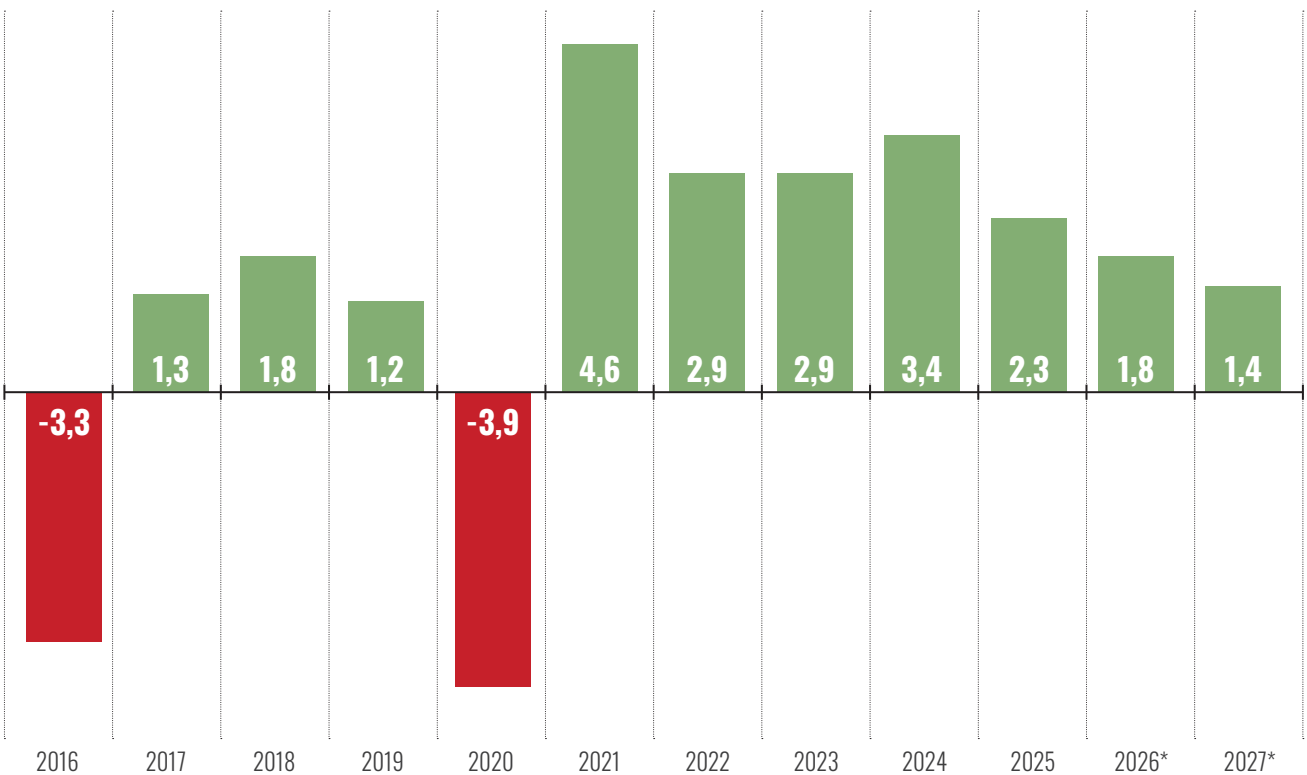
PRESSÃO EXTERNA

Tereza Fernandez, consultora econômica da Fenabrave, alerta para um fator externo que poderá sustentar a Selic em patamar atraente aos olhos de investidores financeiros externos: os juros nos Estados Unidos subiram para 4%, a primeira alta desde julho de 2023. Como reflexo os rendimentos dos títulos públicos americanos alcançaram o maior patamar em quase duas décadas.

Nos seus cálculos a Selic deverá ficar 13,5% neste ano e de 12,5% a 13% em 2027,

PIB em desaceleração (%)

* Projeções Focus/BC out/2026 | Fonte: IBGE





Arquivo Pessoal

> “O preço de carro zero-quilômetro baixou muito e obrigou as montadoras tradicionais a reduzirem também os valores cobrados. A oferta de crédito foi a cereja do bolo.”
>
> Tereza Fernandez, Fenabrave

enquanto a inflação deve se situar de 5,2% a 5,4% nos doze meses encerrados em dezembro próximo e de 4,5% a 4,8% no próximo período. O câmbio ficará na faixa de R$ 5,20 a R$ 5,30 agora e sem muito espaço para cair em razão do preço internacional do petróleo e dos fertilizantes, insumos largamente importados pelo Brasil. Para o PIB ela estima variação de 1,8% a 2% até dezembro e de 1,5% a 1,8% para 2027.

Com os juros se mantendo elevados o risco está na manutenção ou elevação do grau de endividamento e da inadimplência da população. O impacto do aperto econômico, acrescenta, já é observado em compras de supermercados pagas com cartão de crédito e parceladas.

Projeções economistas

	PIB		Inflação IPCA		Selic		Dólar/R$	
	2026	2027	2026	2027	2026	2027	2026	2027
Haroldo Silva	1,9%	1,1%	5%	4,5%	13,25%	11%	5,10	5,30
Juliana Inhasz	1,9%	1,3 a 1,4%	4,5 a 5%	4,5%	13,5%	12 a 13%	5,20	5,30
Marisa Rossignoli	1,85%	1,7%	5%	4,3%	13,5%	12%	5,20	5,30
Tereza Fernandez	1,8 a 2%	1,5 a 1,8%	5,2 a 5,4%	4,5 a 4,8%	13,5%	12,5 a 13%	5,20	5,30

Com relação ao crescente financiamento de automóveis de passeio e do aquecimento de mercado automotivo Tereza Fernandes entende que devem ser avaliados aspectos relacionados ao poder aquisitivo deste grupo específico de consumidores e a concorrência estabelecida pelos veículos chineses: "O preço de carro zero-quilômetro baixou muito e obrigou as montadoras tradicionais a reduzirem também os valores cobrados. Acredito que a oferta de crédito foi a cereja do bolo em um momento em que a competição aumentou".

Na sua avaliação, porém, a inadimplência e o menor crescimento econômico trarão estabilidade aos preços dos automóveis.

CONSUMO SEM INVESTIMENTO

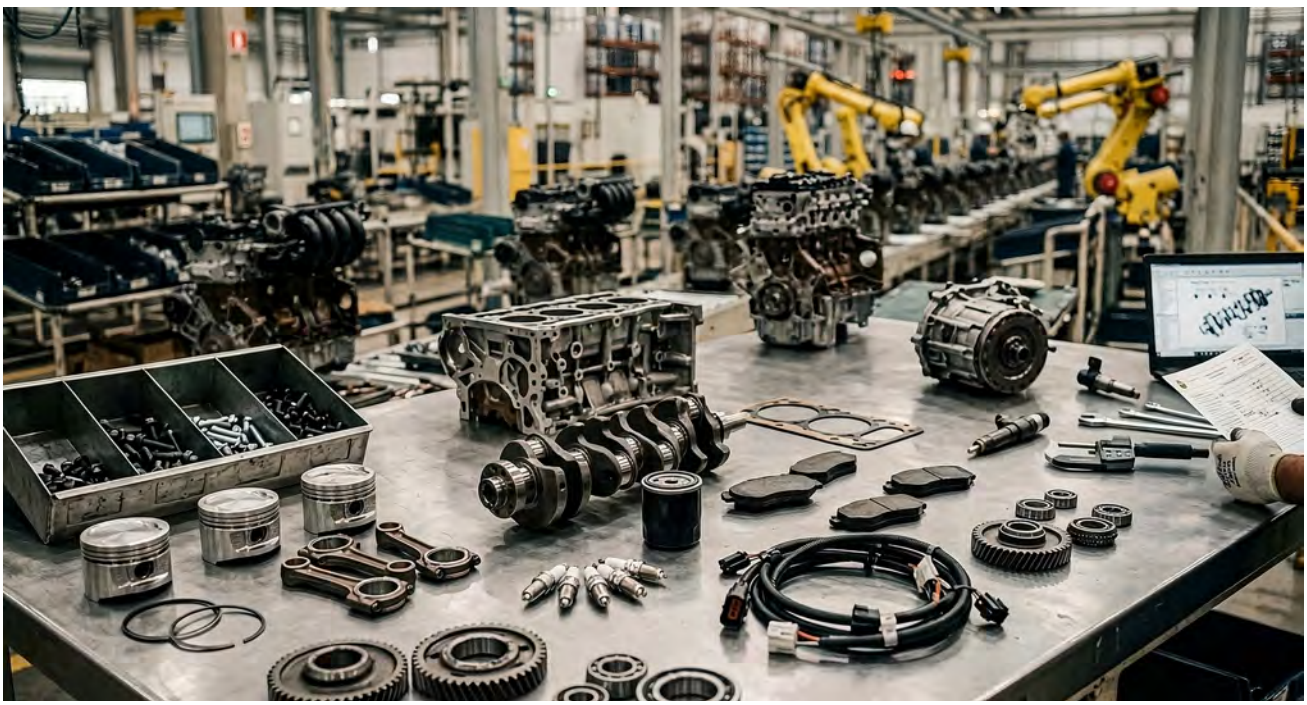
Marisa Rossignoli, economista da Universidade de Marília e conselheira do Corecon SP, prevê a redução da Selic de 13,5% para 12% de 2026 para 2027, e da inflação de 5% para 4,3% e o câmbio de R$ 5,20 este ano e R$ 5,30 no próximo. Também aposta na retração da taxa de crescimento do PIB, de 1,85% para 1,7%, na comparação dos dois anos.

"Este ano tem o governo incentivando o consumo, mas em um contexto de crédito caro, que leva a um endividamento altíssimo das famílias e ao comprometimento do ganho futuro", observa a economista. Como reflexo a queda do poder de compra deverá ser experimentada nas vendas de fim de ano, acendendo o sinal de alerta.

A economista alerta ainda para o fato de a inflação corroer parte da renda e o impacto negativo gerado pela ausência do desenvolvimento de uma indústria de complexidade, agregadora de valor à economia: "Vivemos em um momento de incentivo muito grande ao consumo, mas sem transformações significativas nem investimentos produtivos".



Avanço moderado da indústria



IA Gemini

Em meio ao avanço da concorrência chinesa, incertezas com o tarifaço e iminência do Imposto Seletivo fornecedores projetam alta de 4,7% na produção de veículos em 2027 amparada por aporte de US$ 1,5 bilhão focado em tecnologia

Por Soraia Abreu Pedrozo

A indústria brasileira de autopeças vislumbra cenário de expansão para os negócios nos próximos anos, mas com o pé firme no freio da cautela. Se por um lado a produção e as vendas de veículos seguem aquecidas no País, garantindo encerramento de ano positivo em 2026, as perspectivas para 2027 estão diretamente condicionadas ao desfecho do processo eleitoral e às definições do rumo macroeconômico.

Na avaliação do presidente do Sindipeças e da Abipeças, Claudio Sahad, o desempenho dos fornecedores do setor automotivo nacional no ano que vem dependerá do grau de comprometimento da futura gestão federal com a responsabilidade fiscal. Para ele postura austera poderá destravar ritmo mais intenso de queda da taxa básica de juros, aliviando assim o custo do crédito e estimulando investimentos. Em contrapartida um cenário de ajuste mais

tímido deve traduzir-se em uma atividade industrial com avanço contido.

"Para 2027 nossa avaliação está condicionada ao resultado da eleição", resume Sahad. "A depender da candidatura vencedora podemos ter um ano com ritmo mais intenso de queda da Selic, o que favorece os negócios, ou numa descendente mais cadenciada. Logo a atividade do setor pode crescer, mas em ritmo mais moderado."

Nas projeções traçadas pela entidade com base em consultas às associadas o PIB nacional deve desacelerar para a faixa de 1% a 1,5% em 2027, ao passo que para este ano a expectativa é de avanço de 1,5% a 2%. Para o próximo ano o Sindipeças projeta juros ainda elevados, de 13% a 13,5%, inflação de 4% a 5% e dólar cotado de R$ 5,20 a R$ 5,40.

Ainda assim o Comitê de Forecast do Sindipeças revisou seus números e estima que a produção nacional de veículos deverá crescer 4,7% em 2027, após alcançar expansão esperada de 5,8% este ano.

Projeções Sindipeças

	2026	2027
PIB (%)	1,5 a 2,0	1,0 a 1,5
Inflação IPCA (%)	4 a 5	4 a 5
Dólar (R$)	5,00 a 5,20	5,20 a 5,40
Juro Selic (% aa)	>13,0%	13,0 a 13,5%
Produção de Veículos (milhões)	2,8 (+5,8%)	2,9 (+4,7%)

Fonte: Sindipeças.

INVESTIMENTO EM INOVAÇÃO

Para o fechamento de 2026 a leitura do Sindipeças é de sustentação puxada pela demanda direta das montadoras. No acumulado até agosto o faturamento do setor junto às OEMs superou o ritmo do mercado de reposição, que encolheu no mesmo período comparativo. Sahad lembra, contudo, que o segmento de aftermarket vinha de bases de comparação extremamente elevadas após anos de desempenho recorde.

Quanto aos meses finais do ano a expectativa permanece positiva: "Considerando-se que a produção e as vendas de veículos têm se mantido aquecidas, nossa visão é que o último trimestre será positivo, lembrando sempre que dezembro é um mês sazonalmente mais fraco para a indústria de autopeças".

A força da demanda fabril reflete também nos investimentos: as fabricantes de componentes preveem aportar de US$ 1,3 bilhão a US$ 1,5 bilhão até o fim do ano, o que representa alta de 9% sobre 2025. Impulsionadas pelas exigências do Mover, Programa Mobilidade Verde e Inovação, pela renovação de portfólio das montadoras e pela acirrada concorrência asiática, as empresas do setor têm direcionado de 1% a 5% do faturamento para sistemas de TI, software e hardware, pesquisa, desenvolvimento, inovação, agenda de gestão socioambiental e treinamento.

Apesar da disposição para investir em inovação o nível de emprego do setor de autopeças deve registrar ligeiro recuo de 1,2% este ano. O movimento decorre da



Divulgação/RIO



Divulgação/Sindipeças

> “Podemos ter um ano com ritmo mais intenso de queda da Selic, o que favorece os negócios, ou numa descendente mais cadenciada. Logo, a atividade do setor pode crescer, mas em um ritmo mais moderado.”
>
> Claudio Sahad, Sindipeças

automação fabril, da perda de fatia de mercado das montadoras tradicionais para as estrangeiras, especialmente as de origem chinesa, e mesmo de incertezas no ambiente de trabalho, como a aprovação do fim da escala 6x1, elenca Sahad.

GARGALOS EXTERNOS

Se o ambiente doméstico traz algum alento o externo impõe amargor às fabricantes instaladas no Brasil. O Sindipeças projeta um tombo da ordem de 10% nas exportações de autopeças ao fim deste ano. De janeiro a agosto os embarques de fornecedores de autopeças somaram US$ 5,2 bilhões, recuo de 4,1% com relação aos US$ 5,4 bilhões registrados em igual período de 2025.

A retração é justificada fundamentalmente por dois destinos. Um deles é a Argentina, principal parceiro comercial do Brasil no setor automotivo. No acumulado do ano até agosto foi registrada queda drástica de 21,4% nas encomendas de autopeças brasileiras pelo país vizinho. Outro são os Estados Unidos, para onde houve retração de 5,1% nos embarques, com recuo superior a 10% em diversas linhas de produtos em razão das barreiras e sobretaxas impostas pela administração de Donald Trump.

Sahad ressalta que o Sindipeças tem municiado o governo brasileiro com dados para demonstrar a inconsistência das sanções estadunidenses, e reforça que os Estados Unidos mantêm superávit comercial constante com o Brasil no setor de autopeças desde 2009.

Sem perspectiva de solução diplomática no curto prazo o executivo avalia ser “improvável uma solução para o novo tarifaço imposto pelo governo Trump ainda este ano”. Para ele isto “deve ficar para o próximo governo”.

Paralelamente o avanço agressivo das autopeças chinesas também em outros países da América Latina – em movimento que não se restringe ao Brasil, portanto – segue corroendo a participação de mercado dos componentes brasileiros na região.

INCERTEZA NO HORIZONTE

A competitividade da porta da fábrica para fora permanece como o gargalo histórico do setor. A incerteza ganha contornos mais dramáticos com a proximidade de 2027, ano marcado para a entrada em vigor do Imposto Seletivo, popularmente conhecido como Imposto do Pecado, criado para desestimular o consumo de bens e serviços e que incidirá sobre os veículos automotores.

A poucos dias da mudança do regime tributário a indústria segue sem conhecer as alíquotas definitivas que serão cobradas. A proposta com os porcentuais do imposto será encaminhada ao Congresso somente após o segundo turno das eleições.

Sobre as projeções específicas para a cadeia de autopeças Sahad assinalou que a entidade ainda está trabalhando nas esti-

Parabéns, Mercedes-Benz do Brasil!



A CIE Durametal celebra os **70 anos** da Mercedes-Benz do Brasil, com três décadas de parceria e confiança.

@cieduametal

CIE Durametal

mativas para 2027, que deverão ser divulgadas somente no fim de outubro. [Depois, portanto, do fechamento desta edição.]

CHINESES POUCO ACRESCENTAM

O setor busca caminhos para integrar a nova onda de montadoras chinesas que prometem erguer fábricas no País. Pesquisa interna realizada pelo Sindipeças revelou que 40% das associadas consultadas receberam pedidos de cotação de marcas orientais, mas apenas 27% destas empresas que receberam consultas conseguiram efetivamente ser nomeadas como fornecedoras. As empresas contratadas relataram entraves para se adequar ao modelo de negócios das novas clientes.

Questões sobre o impacto na criação de emprego e no estabelecimento de cadeia de suprimentos local são vistas por Sahad com cautela, mas sem sobressaltos: "Acompanhamos esta questão com diálogo, atenção e expectativa. Acreditamos que tudo virá a seu tempo. As montadoras chinesas estão buscando entender o nosso mercado. Além disto nossa legislação tributária e trabalhista é muito diferente. Compreender todas estas questões demanda tempo e paciência. Importante para nós é que não ocorram assimetrias competitivas. Se vierem produzir aqui, optando por fornecedores locais, os empregos surgirão".

A entidade confirma que já manteve reuniões de aproximação com outras fabricantes além da GWM, que buscou a entidade para fazer a ponte com interessados em fornecerem à chinesa. Segundo Sahad BYD, Geely e Foton foram contatadas para apresentar a capacidade da autopeça nacional, colocando-se à disposição para intermediar novas parcerias que evitem a mera importação de componentes prontos e garantam a densidade industrial do parque brasileiro.

FOCO NA REPOSIÇÃO E EXPORTAÇÃO

A consolidação no mercado de reposição nacional e a expansão da presença internacional figuram como a espinha dorsal do plano de crescimento de importantes fabricantes brasileiros de autopeças e, ao mesmo tempo, como elementos-chave para driblar dificuldades do mercado.

Na catarinense Rio - Riosulense, que celebra oito décadas de operação em seu complexo fabril de 32 mil m² em Rio do Sul, onde emprega 1 mil profissionais que produzem componentes para motores, o objetivo para encerrar este ano é superar a barreira dos R$ 500 milhões em faturamento. A marca mantém trajetória média de expansão anual de 20%, impulsionada pela maturação de novos projetos e pela forte atuação no mercado de reposição, de onde vem 63% de sua produção.

Ao mesmo tempo, conforme o CEO Ornélio Kleber, a empresa foca na ampliação de sua participação no Exterior, hoje em 28 países. As exportações têm avançado, em média, 15% ao ano. Hoje representam 10% do faturamento da empresa.

Se em 2025 as tarifas impostas pelos Estados Unidos exerceram impacto significativo, quando a maior cautela dos clientes, com solicitações para postergar embarques, revisões de pedidos e reduções nos volumes programados – muitas vezes a menos da metade do que havia sido originalmente programado anteriormente à sobretaxa –, este ano o cenário mudou.

Números do setor de autopeças

	2026 (% vs. 2025)
Faturamento (R$ bilhões)	**272,2** (+2,5%)
Investimentos (US$ bilhões)	**1,3** (+9%)
Exportações (US$ bilhões)	**7,66** (-9,8%)
Importações (US$ bilhões)	**23,24** (-1,1%)
Saldo balança (US$ bilhões)	**-15,58** (+3,8%)

Fonte: Sindipeças.



Divulgação/Rinaldi

"Observamos a retomada dos negócios e uma recuperação expressiva das vendas para o mercado dos Estados Unidos, demonstrando uma evolução positiva com relação aos períodos anteriores, mesmo diante da continuidade das tarifas", assinala Kleber. "Este movimento reflete a retomada gradual da confiança dos clientes, a manutenção das parcerias comerciais e a capacidade de adaptação às novas condições de mercado."

Embora a sobretaxa continue representando um desafio aos exportadores brasileiros, especialmente com relação à previsibilidade dos pedidos, aos custos e ao planejamento dos embarques, o CEO afirma que "os resultados de 2026 demonstram uma recuperação dos negócios e reforçam a importância estratégica do mercado americano para nossas exportações".

A Rio anunciou no início do ano aporte de R$ 25 milhões para ampliar sua capacidade de produção, o que foi feito por meio da compra de maquinário de última geração e avanços em automação industrial, para impulsionar a inovação e fortalecer a competitividade: "Para 2027 estamos planejando projetos dedicados à expansão da operação, à melhoria do nível de serviço, à manutenção do nosso compromisso com a qualidade zero defeitos, à ampliação do portfólio e ao fortalecimento da marca".

PULVERIZAÇÃO E EXPORTAÇÃO

Outro fornecedor que também aposta no mercado de reposição e nas exportações é a Rinaldi, fabricante de pneus e câmaras de ar para motocicletas, veículos agrícolas, industriais e quadriciclos de Bento Gonçalves, RS, onde emprega mais de 650 colaboradores na unidade produtiva e no centro de distribuição.

Segundo André Ricardo Fiorese, seu gerente de exportação, a proximidade com os 57 anos objetiva fortalecer seu comércio exterior. Atualmente presente em 31 países nas Américas, Europa e Ásia a empresa estabeleceu como meta alcançar cinquenta mercados internacionais até 2028, ano em que projeta elevar a representatividade dos embarques dos atuais 12% para 20% do seu faturamento líquido.

Para alavancar as vendas no Exterior e aproximar a marca de novos parceiros confirmou participação no EICMA, um dos maiores eventos do segmento de duas rodas no mundo, na Itália, no qual conseguiu seu primeiro contrato para as Filipinas, contrariando a lógica de que o continente asiático é o maior exportador de pneus do mundo.

As investidas globais são amparadas por portfólio certificado e homologado por órgãos internacionais – como o DOT nos Estados Unidos, a norma UNECE R75 na Europa, o INTI na Argentina e o LSQA no Uruguai – e na pulverização dos embarques, o que minimizou os impactos de eventuais barreiras tarifárias estadunidenses, pois o país responde por fatia reduzida das suas exportações.

Apesar do avanço externo o mercado interno permanece como o principal pilar de sustentação do negócio da Rinaldi, focado na reposição e com oferta que supera 160 SKUs. A fabricante vê no aumento da frota circulante – impulsionado inclusive pela chegada de novos competidores asiáticos, sobretudo da China – oportunidade de crescimento no pós-venda, mantendo investimentos contínuos em tecnologia, inovação e processos produtivos para fazer frente à concorrência de importados. ■

KPMG integra processos para gerar competitividade



Combinando conhecimento operacional e tecnologia, a consultoria ajuda empresas a conectar dados, reduzir ineficiências e transformar digitalização em resultado

Ganhar produtividade nem sempre exige substituir uma linha de produção. Uma oportunidade pode estar nos dados que a empresa já produz, mas ainda não utiliza de forma integrada. Conectar informações de suprimentos, estoques, manutenção, produção e distribuição permite identificar perdas e melhorar decisões. É nessa transformação que atua a consultoria de operações da KPMG.

O ponto de partida é o problema do negócio. Antes de recomendar ferramentas, a equipe analisa a operação, identifica gargalos e avalia os sistemas e as fontes de dados disponíveis. “A gente sempre dá um passo atrás: qual é o problema que eu quero resolver? A tecnologia é sempre o meio”, afirma Luiz Sávio, líder da área de Digitalização da KPMG.

Na indústria automotiva, mesmo processos com elevado grau de automação podem conviver com sistemas que não trocam informações adequadamente. A manutenção possui seus registros, a produção trabalha com outra base e os estoques seguem controles próprios. Essa fragmentação limita a visão do conjunto e pode esconder oportunidades de redução de custos.

A KPMG correlaciona essas informações e desenvolve modelos e ativos digitais para apoiar decisões mais eficientes. Conforme a necessidade, também orienta a escolha e a integração de sistemas especializados. O objetivo é sincronizar a operação, dos suprimentos ao produto acabado e à distribuição.

As aplicações são concretas: reduzir estoques intermediários, ajustar compras de matérias-primas, encurtar prazos e melhorar a gestão da manutenção e a qualidade do produto. Integrar as visões operacional e financeira dos ativos também pode diminuir esforços de inventário e aprimorar os controles.

Para fornecedores e sistemistas, pressionados por margens estreitas, essa abordagem permite buscar eficiência aproveitando a estrutura existente. Segundo Sávio, tecnologias mais acessíveis ampliam as possibilidades de integração, sem exigir, em todos os casos, grandes investimentos na substituição de equipamentos.

O trabalho também enfrenta uma barreira comum: iniciativas isoladas que resolvem problemas pontuais, mas não conectam a operação inteira. Com uma equipe predominantemente formada por engenheiros, a KPMG combina conhecimento dos processos com competências digitais para construir essa visão integrada.

Ao transformar informações dispersas em conhecimento disponível para a gestão, a empresa preserva sua experiência operacional e ganha consistência nas decisões. Para a KPMG, digitalizar é converter tecnologia em eficiência, margem e capacidade de competir.





Divulgação/Renault

Luzes e sombras no vizinho

Recuperação dos fundamentos econômicos causam graves retrocessos para a atividade industrial argentina e recursos naturais trazem de volta os dólares tão necessários para a reconstrução do país

Por Leandro Alves

A indústria automotiva na Argentina passa por um período de transformações que poderá definir, já a partir de 2027, qual será seu novo rumo para produção, exportação e mercado interno. Enquanto as medidas que o atual governo aplica na economia fazem efeito por um lado, na correção dos graves fundamentos que levaram à sua nona moratória, em 2020, por outro corroem a sociedade e a própria indústria.

"Está muito complicado, muito complicado. Isso pelo lado da produção e, agora, pelo lado da demanda. Diria que a Argentina vive um período de luzes e sombras", avalia Andrés Civetta, economista e especialista em mobilidade da consultoria argentina Abeceb.

Enquanto o flagelo da inflação está relativamente controlado na comparação com os porcentuais elevados do passado recente, mas ainda com taxa mensal alta de 1,8% a 1,9%, o câmbio é apreciado, prejudicando a competitividade da indústria local.

Este é o enredo de 2026, momento em que o governo prometia inflação zero a partir de agosto, o que não se concretizou: "O ajuste não foi tão rápido quanto o governo prometeu. Este processo tem

Projeções Argentina

Fonte: Abeceb

Vendas (mil)		Produção (mil)		Exportação (mil)	
2026	2027	2026	2027	2026	2027
550 (-10%)	560 (+1,8%)	436 (-3,3%)	450 (+3,2%)	300 (+6,9%)	315 (+5%)

complicado toda a produção industrial e isto afeta diretamente as montadoras".

Este ano a projeção da Abeceb aponta queda das vendas de 10% "fundamentalmente pela restrição ao crédito e do poder aquisitivo do salário", aponta Civetta. Mesmo assim este cenário já representaria uma recuperação com relação ao que aconteceu até agora, com registro de retração do mercado de 24,3%, segundo a Adefa, a associação dos fabricantes de veículos da Argentina.

A expectativa é que os últimos três meses possam trazer desempenho um pouco acima da estabilidade com relação ao mesmo período do ano passado, diminuindo o tamanho da queda das vendas.

Para Civetta um fator pode contribuir e outro, dificultar este desempenho: "A taxa de juros está alta, com a referência do Banco Central flutuando de 22% a 25% ao mês, dependendo do tipo de operação bancária. Mas quando você vai pegar crédito para comprar um eletrodoméstico, um fogão, uma geladeira, o que for, as taxas que os bancos oferecem aqui são de 60% ao mês. Então é muito difícil comprar um carro financiado com uma taxa destas".



Divulgação/Stellantis

Já o avanço das marcas de origem chinesa tem movimentado o mercado argentino. Assim como no Brasil os preços mais competitivos do que os modelos das fabricantes locais, inclusive na comparação com os produzidos pelas fábricas brasileiras, encorajam os argentinos a enfrentar os juros exorbitantes. De acordo com a Adefa de janeiro a setembro foram negociados 23 mil 568 veículos eletrificados, a maioria importada da China, o que representou crescimento de 630% sobre igual período de 2025.

Segundo prevê Civetta uma das vítimas da expansão chinesa pode ser uma das mais antigas montadoras presentes na Argentina: "A Stellantis tem duas fábricas aqui e uma delas produz modelos da Peugeot, que perdeu 30% do mercado argentino e 30% das suas exportações. Está produzindo menos, pelo menos 30% menos. Neste cenário de avanço acelerado das chinesas é muito difícil que a planta de El Palomar continue".

FUTURO INDUSTRIAL

Está claro que o projeto do governo argentino é buscar recursos com os setores primários, que estão concentrados na produção de gás, petróleo e grãos: "Com os preços internacionais em alta a exportação desses recursos naturais é uma importante fonte geradora de dólares, que a Argentina não tem e é isto que o governo quer".



Arquivo Pessoal

> “Este novo modelo da Renault, anunciado com pompa e circunstância, deve ter dezoito ou vinte fornecedores argentinos.”
> Andrés Civetta, Abeceb

Na avaliação do consultor da Abeceb o governo está resolvendo um problema com o avanço do setor primário que, espera-se, receba novos investimentos externos para a mineração no ano que vem.

Mas outros setores que são muito importantes para a população deixam de avançar na atual gestão, como é o caso da construção civil, por meio de investimento direto do governo em infraestrutura, comércio, serviços e indústria.

“Temos duas velocidades: setores que estão indo muito bem e outros que estão despencando. Infelizmente a indústria automotiva está no grupo que cai.”

Civetta cita a base de fornecimento argentina, que tem perdido sua relevância até mesmo para projetos de produção local. A integração de peças produzidas no país nos novos projetos – como o da Toyota com investimento de US$ 1,3 bilhão para uma inédita picape, ou a nova Volkswagen Amarok – é a menor dos últimos tempos.

“A Renault, neste novo modelo que lançou [a picape Niagara], anunciado com pompa e circunstância, deve ter dezoito ou vinte fornecedores argentinos.”

O especialista da Abeceb diz que os fabricantes de peças estão “como loucos e olhando com ceticismo o futuro” porque a Ley de Desarrollo y Fortalecimiento del Autopartismo Argentino, que atua em conjunto com a Ley de Promoción de Inversiones en la Industria Automotriz--Autopartista, aprovará benefícios econômicos para projetos apresentados até 2027, com execução prevista para até 2029 – “Acreditamos que o governo não renovará esses textos, de modo que o incentivo que existia para comprar autopeças feitas na Argentina pode desaparecer”.

OLHAR PARA 2027

Diante de um cenário com muitos desafios o processo de recuperação deve ser lento e doloroso, não apenas para a indústria automotiva na Argentina mas da atividade industrial do país como um todo.

De qualquer maneira os números parecem apontar para um discreto crescimento. Com início ainda este ano, mas com subida de produção somente no próximo, a picape Renault Niagara representará um alento para as projeções da indústria argentina, segundo Civetta. Claro que ainda longe de alcançar volumes significativos, mesmo somados com o bom desempenho da picape Ford Ranger no Brasil.

Além deles a nova Amarok trará uma reocupação no ritmo produtivo para a fábrica da Volkswagen. A dinâmica da produção de vans da Mercedes-Benz, sob responsabilidade do Grupo Prestige Auto, também é animador. Mas todas estas operações não são capazes nem de elevar sobremaneira a produção local tampouco oferecer grandes volumes para o mercado interno.

Para a Abeceb as vendas podem apresentar crescimento de 1,8% sobre o resultado de 2026. A produção deve avançar 3,2% por causa dos novos projetos e as exportações subiriam em torno de 5%. ■



SCANIA É VENCEDORA DO PRÊMIO AUTODATA 2026!

A Scania conquistou o primeiro lugar na categoria Veículos Comerciais de Carga do Prêmio Autodata 2026, com o **Scania G 280 XT**. Este reconhecimento é resultado da confiança e da parceria de todos que acreditam em nossas soluções e em nosso compromisso com a excelência. **Nosso muito obrigado a quem votou e contribuiu para essa conquista.**

SCANIA



IA Gemini

Chineses eletrificados mudam o mercado

Importação de veículos supera em nove meses todo o volume de 2025 e China já responde por dois de cada três importados. Nem a tarifa de 35% freou a ofensiva, que avança com montagem local e novas marcas a caminho.

Por Lúcia Camargo Nunes

Nas primeiras duas décadas dos anos 2000, sempre que o real se desvalorizou e desfavoreceu as importações, os carros importados ficaram alocados em cercadinhos do mercado brasileiro: nicho, marcas premium de status, modelos maiores ou tecnologicamente mais avançados trazidos da Europa, Japão, Coreia e Estados Unidos, ou como complemento de linha das fabricantes já instaladas no País, com produtos vindos sobretudo da Argentina e do México, países isentos do imposto de importação por acordo comercial com o Brasil. Em menos de cinco anos esta lógica se inverteu. Puxados pelos eletrificados, que de 2015 a 2026 contaram com isenção ou alíquota reduzida, e pela chegada em massa de marcas chinesas que produzem estes veículos a preços imbatíveis, os importados passaram a disputar o mercado de volume no País.

Segundo a Bright Consulting, contando veículos importados montados (CBU) e desmontados (CKD/SKD), foram emplacados 524,8 mil veículos importados de janeiro a setembro de 2026, alta de 61,8% sobre o mesmo período de 2025. O número já supera todo o ano passado, que terminou com 461,4 mil unidades. Mantido o ritmo médio de 58 mil unidades por mês o ano pode se aproximar de 700 mil importados.

O salto chama atenção pelo ponto de partida. Em 2022, no fundo do poço, foram emplacados 258,6 mil importados. A partir de 2023 a curva se inverteu: 317,9 mil naquele ano, 436,3 mil em 2024 e 461,4 mil em 2025. Em julho de 2026 o volume mensal chegou ao pico de 71,7 mil unidades.

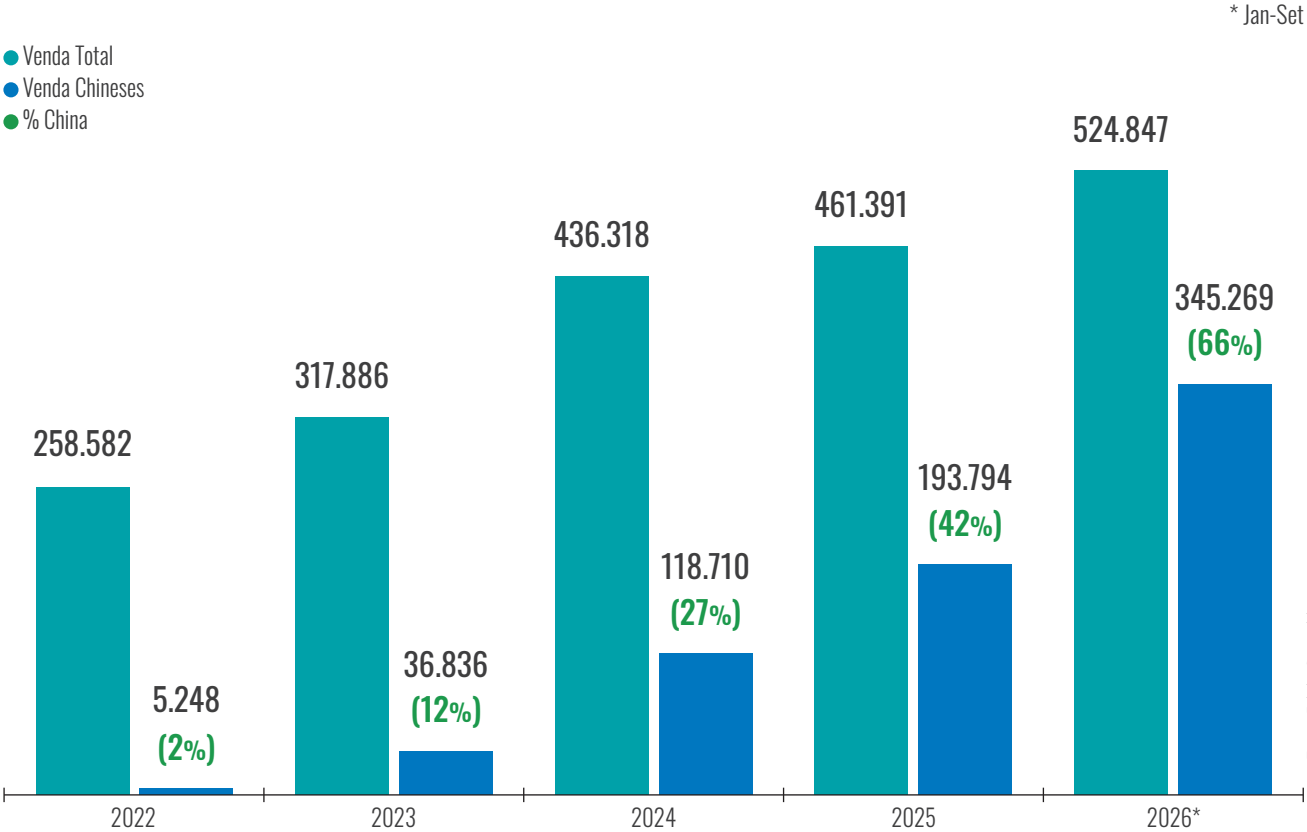
A eletrificação acompanha esta trajetória. Pelos dados da Bright os emplacamentos de eletrificados passaram de 48,9 mil em 2022 para 285,1 mil em 2025 e já somam 429,4 mil de janeiro a setembro deste ano, alta de 123,4%. Os elétricos puros mais do que triplicaram no acumulado, para 164,3 mil unidades, e os híbridos plug-in praticamente dobraram, para 131,1 mil.

Segundo a Anfavea, que reúne os fabricantes instalados no País, a alta dos importados vem toda dos eletrificados: eles saltaram de 143,5 mil para 262 mil unidades este ano, em alta de 82,7%, enquanto os importados a combustão recuaram 4,9%, para 201,9 mil. A entidade contabiliza somente os carros importados inteiramente montados (CBU).

A brecha tributária para eletrificados existia desde 2015, mas só foi explorada em grande escala a partir de 2023, quando as fabricantes chinesas encontraram portas cada vez mais fechadas nos Estados Unidos e na Europa.

China puxa importações

Vendas anuais de carros importados montados e desmontados, em unidades e participação % da China





Divulgação/BYD

Linha da BYD em Camaçari: montagem de kits importados disfarçada de produção nacional.

CHINA ASSUME A LIDERANÇA

Nenhuma origem cresceu tanto como a chinesa. Em 2022 estes veículos eram apenas 2% dos importados emplacados no Brasil. A fatia subiu para 11,6% em 2023, para 27,2% em 2024 e para 42% em 2025. Segundo levantamento da Bright, de janeiro a setembro deste ano foram 345,3 mil unidades trazidas da China montadas e desmontadas, alta de 175,6%, o equivalente a 65,8% de todos os importados. Em agosto a participação chegou a 73%.

A Anfavea, que inclui na conta somente os veículos desembarcados no País já montados, registra 463,9 mil importados no acumulado de 2026 até setembro, em alta de 30,4%, e também aponta a China na dianteira.

"Se no mesmo período do ano passado já tínhamos 123 mil unidades emplacadas da China hoje a soma atinge 255 mil unidades", apontou o presidente da entidade, Igor Calvet. Enquanto isso as importações da Argentina caíram 14% e as do México subiram cerca de 35%.

Um estudo da consultoria K.Lume, assinado por Milad Kalume Neto e Máia Martins, mostra a dimensão da virada: a origem chinesa saltou de 0,5% dos emplacamentos de carros de passeio em 2016 para 21,4% em 2026, tornando-se a maior fonte de importação de veículos do mercado brasileiro, à frente da alemã com 19,5%. No mesmo período os Estados Unidos caíram de 31,3% para 16,5%, e o Japão de 20,5% para 13,8%. A frota chinesa em circulação no País já soma cerca de 993 mil unidades.

IMPOSTO DE 35% AINDA NÃO FREOU

A vantagem tributária dos eletrificados importados vem sendo retirada aos poucos, desde janeiro de 2024, e o imposto de importação voltou à alíquota cheia de 35% em julho de 2026 para veículos montados. O efeito sobre as vendas, por ora, é limitado.

Em setembro a BYD recuou de 9,4% para 8,2% de participação de mercado, mas Cássio Pagliarini, diretor de marketing da Bright Consulting, não vê relação direta com a tarifa. A cota de US$ 463 milhões com alíquota reduzida ainda está sendo consumida e os preços não mudaram.

Os estoques também são altos: segundo a Anfavea há 187 mil importados nos pátios à espera de compradores, incluindo os montados no País com kits importados CKD/SKD, o equivalente a 127 dias de venda, contra 23 dias dos nacionais.

"Um aumento de imposto poderia ser compensado com o aumento do preço para absorver a diferença, mas nenhuma chinesa aumentou o preço", afirma Pagliarini. "Veja que até empresas sem plano definido de produção local não estão aumentando preços."

Para o consultor a conta das chinesas já inclui a montagem local: "Acreditamos que a produção em regime CKD dentro dos limites de conteúdo regional, 35% no primeiro ano, 40% no segundo ano e 50% no terceiro ano, está dentro das contas das chinesas que estão localizando por aqui e não aumentarão preço".

IMPORTADOS MONTADOS AQUI

O movimento já aparece nos números. Pelos dados da Anfavea mais de 100 mil dos 434 mil eletrificados emplacados este ano no País saíram de kits CKD/SKD.

As treze marcas associadas à Abeifa, Associação Brasileira das Empresas Importadoras e Fabricantes de Veículos Automotores, emplacaram 187,5 mil automóveis

Uma empresa Daimler Truck AG

Desacelere. Seu bem maior é a vida.

IBAMA PROCONVE HOMOLOGADO

70 ANOS

COM VOCÊ PELOS CAMINHOS DO BRASIL.

Há 70 anos, a Mercedes-Benz acredita no potencial do Brasil.

Da produção dos primeiros veículos comerciais nacionais às soluções para a mobilidade do futuro, construímos uma trajetória marcada por pioneirismo, inovação e desenvolvimento. Ao longo de sete décadas, contribuímos para fortalecer a indústria nacional, gerar oportunidades, formar talentos e impulsionar a mobilidade do país. Porque mais do que acompanhar a transformação do transporte, fazemos parte dela.



BETC HAVAS

Mercedes-Benz
Caminhões e Ônibus

e comerciais leves de janeiro a setembro, alta de 95,7%. Deste total, porém, 102 mil foram importados inteiros, em pequena alta de 7,2%. Os outros 85,6 mil saíram de linhas de montagem no Brasil, contra menos de setecentos no mesmo período de 2025. A maioria absoluta desses veículos foi montada pela BYD em Camaçari, BA.

O presidente da Abeifa, Marcelo Godoy, mantém a projeção para o ano: "Manteremos a nossa estimativa de fechamento do ano com a marca de 250 mil unidades emplacadas [pelas empresas associadas], algo próximo de 82% mais com relação às quase 137 mil unidades de 2025".

"O regime CKD veio para ficar, tanto que alguns executivos de empresas tradicionais ameaçam fazer a mesma coisa", diz Pagliarini. Na sua avaliação um carro montado aqui a partir de um kit chinês, mesmo pagando 35% de imposto, poderá competir com modelos que têm mais de 80% de conteúdo regional.

Já a importação de carros prontos passa a depender do preço: "Veículos acessíveis não têm margem de manobra para continuar importados. Por outro lado modelos acima de R$ 300 mil poderão comportar a importação pura, absorvendo o imposto de importação em seus custos".

O risco recai sobre os fornecedores. Para atingir 50% de conteúdo regional bastam de 12% a 15% de compras locais de componentes:

"Isso é pouco e significará ainda menos se este conteúdo local for composto de autopeças chinesas se instalando por aqui. As autopeças com produção no Brasil estão tremendamente ameaçadas", alerta Pagliarini. "Não existe necessidade de aumentar esse conteúdo local se o custo dos componentes chineses continua mais competitivo do que os comprados aqui".

CHINA GANHA CLIENTES PREMIUM

A ofensiva chinesa chegou ao andar de cima. Segundo a Bright o mercado premium acumula queda de 8,1% em 2026, com recuo de 21,6% em setembro. Em doze meses as marcas chinesas saíram de 1,3% para abocanhar cerca de 20% deste segmento – e a Denza, marca de luxo do Grupo BYD, liderou o ranking de modelos pelo quarto mês seguido com o SUV B5.

A maior perda de participação vem de modelos de marcas generalistas.

"Os resultados de vendas dos veículos premium mostram que muitos dos seus clientes estão migrando para veículos chineses, nem sempre premium, mas



BAIC apresenta seus planos no Festival Interlagos: 150 concessionárias até o fim de 2027.

Lúcia Camargo Nunes



Divulgação/Geely

Geely EX2: compacto elétrico importado compete em faixa de preço mais baixa.

por causa de seus conteúdos, tecnologia e eletrificação superiores com preço bastante agressivo", afirma Pagliarini. "Os clientes que mudaram de um importado premium para um chinês mais equipado, mais tecnológico, mais potente, maior, eletrificado e por preço menor dificilmente vão voltar atrás."

A BMW, que produz em Araquari, SC, resistiu melhor, com cinco modelos colocados na lista dos quinze modelos premium mais vendidos em setembro. Segundo o consultor a marca "reagiu com ajuste de conteúdo, preço e adequação ao cliente". A fabricação local trouxe complexidade mas "é melhor fazer isto do que perder participação", avalia Pagliarini.

VITRINE DE ESTREANTES CHINESAS

A próxima leva de carros chineses já está na porta. Das 32 marcas presentes no Festival Interlagos, realizado de 27 a 30 de agosto, quatro chinesas usaram a exposição no autódromo para anunciar sua entrada no Brasil: BAIC, DFM, IM e Icaur, três delas com intenção declarada de montar no País.

A BAIC apresentou o plano mais ousado: lançamento da marca este ano, entrada no Top 10 em 2028 e no Top 5 em 2030, com dez modelos. A operação começa em novembro com o crossover elétrico Arcfox T1, posicionado contra Jeep Avenger e Volkswagen Tera, para atrair o cliente de marca tradicional que ainda não migrou para o elétrico. A meta é chegar a 150 concessionárias abertas até o fim de 2027.

O COO Oswaldo Ramos descartou a montagem de kits e prometeu produção completa com nacionalização gradual, nos moldes da GWM em Iracemápolis, SP, com um híbrido flex desenvolvido em parceria com a Bosch para 2028. Sobre seguir apenas importando com 35% de imposto o executivo foi direto: "A conta não fecha".

A Dongfeng, que adota a sigla DFM, prevê onze modelos de três de suas marcas e sessenta lojas, começando pelos elétricos Box e Vigo, ainda sem preço divulgado.

"Não estamos testando o mercado", afirmou Wang Jiong, CEO para as Américas. A empresa não descarta produzir em parceria com Nissan ou Stellantis, sócias da Dongfeng no Exterior.

A IM, marca premium do Grupo SAIC, estreia em outubro pela rede da MG com o IM6, SUV cupê elétrico de até cerca de 780 cv. Já a Icaur, do Grupo Chery, prepara o V27, SUV com extensor de autonomia, para até junho de 2027: "É o momento certo para a Icaur entrar no Brasil", disse Li Tianren, líder da operação.

As chinesas já instaladas jogaram por fora. A BYD mostrou em clínicas fechadas a picape compacta híbrida flex Mako, com planos de estampagem e pintura de carroceria em Camaçari, BA, em estágio

BMW: marca premium que melhor resistiu à concorrência de modelos chineses.



Divulgação/BMW

bastante acima da atual montagem de kits importados semimontados.

Também no Festival Interlagos a GWM fez a avant-première do Tank 400, a Jetour exibiu o híbrido plug-in G700, de 905 cv, e a GAC, que prevê produção em Catalão, GO, a partir de 2027, passou a vender em média oitenta veículos por dia após ampliar sua oferta no programa Move Brasil.

MUITAS ENTRAM, POUCAS FICARÃO

Somados os anúncios de Interlagos projetam cerca de trinta modelos e mais de 250 novas concessionárias nos próximos quatro anos, de marcas que ainda não venderam uma unidade sequer no País. O estudo da K.Lume trata a concentração como cenário provável, com muitas chinesas entrando e poucas vencedoras. Aponta também pós-venda, disponibilidade de peças e valor residual como os testes decisivos. Nenhuma das novas marcas elucidou esses pontos e a produção local apareceu sem cronograma fechado nem investimento declarado.

O próximo ano será o primeiro com a alíquota de 35% em vigor de janeiro a dezembro para carros importados montados ou desmontados, mas Pagliarini lembra que a proteção das chinesas já não está nos estoques de carros prontos: "O colchão hoje é dos kits CKD/SKD", resume. A Bright projeta que, mantidas as regras atuais, as marcas chinesas venderão um terço dos veículos leves no Brasil em 2035.

Quanto aos híbridos flex que as montadoras preparam para 2027 o consultor avalia que miram mais as exigências do governo do que a concorrência chinesa: "Estão planejando estes lançamentos para atingir as metas do Mover mais do que para enfrentar os chineses".

Do lado da indústria Igor Calvet garante que a Anfavea não quer fechar o mercado mas combater a assimetria competitiva, com fiscalização dos regimes CKD e SKD. Com os chineses cada vez mais presentes nas concessionárias e linhas de montagem o debate sobre o que é, de fato, um carro nacional promete ganhar força em 2027. ■

Navio da BYD chega ao Brasil: milhares de carros a cada desembarque.



Divulgação/BYD

Parabéns Volkswagen!

45 anos de história no Brasil e 30 anos de Consórcio Modular!

Há quatro décadas e meia, a **Volkswagen Caminhões e Ônibus** vem impulsionando a inovação e transformando a indústria brasileira de veículos comerciais.

O **Consórcio Modular**, um conceito inovador de produção lançado há 30 anos, fortaleceu esse modelo de parceria, reunindo fabricante e fornecedores em um ecossistema baseado em confiança, integração e eficiência.

A **Maxion Structural Components** tem orgulho de fazer parte dessa trajetória de 45 anos, fornecendo produtos e contribuindo especialmente para o sucesso do Consórcio Modular ao longo dessas três décadas.

Chassis Phevos para Volkswagen Delivery



Maxion e Volkswagen.
O que fazemos juntos mantém o mundo em movimento.

MAXION
STRUCTURAL COMPONENTS

Mercado surpreende em 2026 e projeta desaceleração em 2027



IA Gemini

Projeções de vendas para este ano foram revisadas para cima, com quase 3 milhões de emplacamentos previstos, puxados por preços em queda, vendas diretas e marcas chinesas. Para 2027 inadimplência alta, juros de dois dígitos e indefinições políticas e tributárias indicam crescimento discreto.

Por Lúcia Camargo Nunes

Há um ano as previsões para 2026 eram modestas. A Bright Consulting esperava alta de apenas 1,2% nas vendas de veículos leves. Mas o mercado surpreendeu: até julho os emplacamentos já cresciam perto de 20% sobre 2025, e entidades e consultorias passaram o ano revisando suas estimativas para cima.

A Anfavea, que reúne os fabricantes, revisou sua projeção em outubro e agora estima que 2 milhões 970 mil de automóveis e utilitários leves serão emplacados em 2026, alta de 16,4%.

Projeções Veículos Leves

	Vendas (milhões)		Produção (milhões)		Exportação (mil)		Importação (mil)	
	2026	2027	2026	2027	2026	2027	2026	2027
Bright Consulting								
	2,96 (+16%)	3,04 (+2,7%)	2,82 (+13,2%)	2,92 (+3,5%)	433 (-12,5%)	444 (+2,5%)	631 (+26,7%)	633 (+0,3%)
Mobility Global								
	2,94 (+15,2%)	2,95 (+0,3%)	2,68 (7,5%)	2,86 (+6,7%)	–	–	–	–
Anfavea								
	2,97 (+16,4%)	–	2,68 (+7,5%)	–	408 (-17,6%)	–	–	–

Fonte: Consultorias/Anfavea

As consultorias trabalham com volume parecido. A Mobility Global [antiga S&P Global Mobility] estima cerca de 2 milhões 940 mil. A Bright Consulting calcula 2 milhões 960 mil.

Já a Fenabrave, que reúne os concessionários com o umbigo no balcão do varejo, fez a última revisão em julho projetando o emplacamento de quase 2,8 milhões de automóveis e comerciais leves, em alta de 8,8%, número que o ritmo do ano já superou e que deve ser revisto em novembro.

Para 2027 as projeções convergem para um crescimento discreto. A Bright prevê alta de 2,8% nos emplacamentos, para pouco mais de 3 milhões de unidades, e a Mobility Global projeta 2 milhões 950 mil, praticamente o mesmo volume deste ano. Inadimplência em alta, juros ainda na casa de dois dígitos, eleição presidencial e a transição da reforma tributária formam o pano de fundo para cálculos mais conservadores.

O QUE O MERCADO SUBESTIMOU

Para Murilo Briganti, diretor de operações da Bright Consulting, a diferença da projeção para o resultado real veio de uma combinação de fatores: "Olhando para trás acredito que subestimamos principalmente a força das vendas diretas, a resiliência do consumidor e o impacto da maior competição e oferta de produto na migração do usado para o zero-quilômetro".

A confiança do consumidor caiu mais devagar do que os juros sugeriam. Além disso o programa Move Brasil deve adicionar pelo menos 100 mil unidades ao mercado em 2026, cerca de 50 mil delas até setembro.

As marcas chinesas também tiveram papel decisivo, avalia Briganti: "Elas trouxeram produtos com muito conteúdo, tecnologia e preços bastante competitivos. Com isto parte de um contingente de consumidores que anteriormente compraria um seminovo passou a encontrar no zero-quilômetro uma alternativa que cabia no orçamento".

Os números de setembro confirmam o fôlego. Segundo a Fenabrave os emplacamentos de automóveis e comerciais leves somaram 268,7 mil unidades no mês e 2 milhões 156 mil no acumulado do ano, em alta robusta de 19,3%.

"O mercado continua demonstrando demanda por veículos novos, mesmo em ambiente ainda complexo de crédito", afirma o presidente da entidade, Arcélio Júnior.



Arquivo Pessoal

> “Acreditamos em crescimento em 2027, mas não em uma explosão de demanda. Para o mercado voltar a crescer de forma mais acelerada o crédito precisaria voltar a caber no orçamento das famílias.”
>
> Murilo Briganti, Bright Consulting

CRÉDITO, O PRINCIPAL FREIO

O mesmo crédito que não impediu o avanço de 2026 é a maior preocupação para 2027, como observa Roberto Barros, especialista do setor automotivo da Mobility Global: “É um crescimento baixo com relação a 2026, porque este ano deve permanecer forte também”. Segundo ele, mesmo com a Selic em queda, a inadimplência cresce em ritmo talvez nunca visto. “A taxa de inadimplência está muito alta e isso acaba fazendo com que a disponibilidade de crédito, principalmente para as classes sociais mais baixas, continue bastante restrita”.

O presidente da Anfavea, Igor Calvet, faz leitura semelhante: “Acredito que, para os veículos leves, 2027 ainda será um ano de expansão, mas com dois fatores de observação: começaremos a ter uma inadimplência maior e, possivelmente no segundo semestre, restrição de crédito para pessoas físicas”.

O Boletim Focus do Banco Central, que afere semanalmente as projeções de instituições financeiras, e a Mobility Global apontam que o juro básico da economia representado na taxa Selic deve ficar em torno de 12% no fim de 2027.

Briganti concorda que o juro deverá limitar o mercado: “Acreditamos em crescimento das vendas de varejo em 2027, mas não em uma explosão de demanda. Para o mercado voltar a crescer de forma muito mais acelerada o crédito precisaria voltar a caber melhor no orçamento das famílias”.

Para Barros o segmento que mais sofre são os carros de entrada: “Eu estou falando de veículos de R$ 80 mil, dos hatches pequenos, que são os carros de entrada e hoje estão sofrendo muito com o volume baixo”.

O presidente da Fenabrave, Arcélio Jr, lembra que os programas de incentivo mostraram o peso do crédito: “Quando algo impacta no preço e nas condições do crédito o mercado responde”.

Até setembro as vendas dos modelos enquadrados no Programa Carro Sustentável, isentos de IPI, cresceram mais de 24%, contra menos de 20% do segmento total de veículos leves: “Não podemos descartar os veículos de entrada, importantes seja para um primeiro veículo novo do cliente ou como segundo carro da família”.

A retomada mais forte fica para depois. Com a Selic caindo para a faixa de 7,5% a 9% em 2028 a Mobility Global prevê a venda de mais de 3 milhões de veículos leves e pouco mais de 3,2 milhões em 2029.

ELEIÇÃO E AJUSTE FISCAL

A eleição presidencial adiciona incerteza, mas, para Calvet, o ajuste fiscal virá de qualquer forma: “Qualquer governo que assumir terá, no primeiro ano de mandato, uma agenda de retração em relação a este ano. Haverá necessariamente um ajuste. O que vai mudar é a velocidade e a profundidade, e o ânimo do mercado será ditado por isso”.

62% dos jovens buscam a estabilidade da **CLT.**
Apenas **12,7%** escolheriam a **indústria.**

Sua empresa sabe o porquê?

A Fundação Toyota do Brasil
apresenta a pesquisa

"O Presente do Trabalho: desafios e caminhos para empregabilidade das juventudes na era da IA"

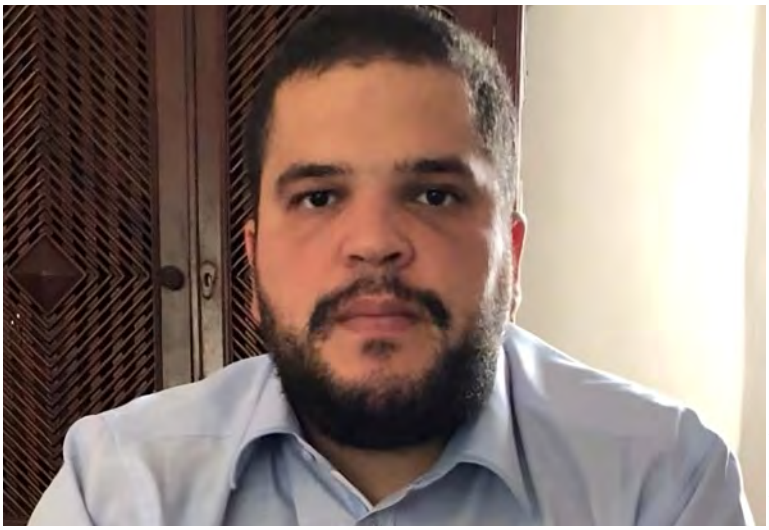
Baixe o estudo completo e descubra como a indústria pode contribuir com essa transformação.



Realização

FUNDAÇÃO TOYOTA DO BRASIL

teçá



Arquivo Pessoal

> “Haverá um crescimento baixo com relação a 2026. O maior risco é o endividamento das famílias e a taxa de inadimplência. Isto pode afetar ainda mais o cenário de crédito.”
>
> Roberto Barros, Mobility Global

Ele também alerta que uma abertura comercial rápida, inclusive para produtos asiáticos, aprofundaria as assimetrias do mercado.

Para Briganti a sinalização econômica pesa mais que o nome eleito à Presidência da República: “Se houver percepção de responsabilidade fiscal e previsibilidade isso tende a ajudar câmbio, curva de juros, confiança e, consequentemente, crédito e consumo”.

O câmbio importa especialmente porque mesmo os veículos produzidos no País usam muitos componentes importados. No cenário adverso da Bright, com piora fiscal, câmbio pressionado e juros altos por mais tempo, as vendas recuariam 5% em 2027. Nos investimentos o consultor vê mais risco de adiamento do que de cancelamento: “A indústria trabalha com horizontes muito maiores do que um mandato presidencial”.

REFORMA TRIBUTÁRIA

O ano que vem marca a transição da reforma tributária: a CBS entra em vigor no lugar de PIS e Cofins, que deixam de existir, o IPI é zerado para a maior parte dos produtos e começa a cobrança do Imposto Seletivo. A indefinição das alíquotas preocupa a indústria e a mudança de regime deve levar as empresas a reduzir estoques até dezembro.

Briganti evita apostar em um efeito único nos preços: “Eu evitaria dizer que a reforma necessariamente vai deixar todos os carros mais caros ou mais baratos. O impacto deve variar bastante conforme tecnologia, motorização, nível de emissões e enquadramento tributário de cada produto”.

GUERRA DE PREÇOS

O que sustenta o volume alto, mesmo com crédito caro, é a queda de preços provocada pelas marcas chinesas. “Depois de muitos anos voltamos a observar reduções de preço no zero-quilômetro”, afirma Briganti. Segundo Calvet levantamento da Anfavea mostra que os preços caíram de 6% a 7% em algumas categorias, além das promoções, o que comprime as margens das montadoras.

Pelos cálculos da Mobility Global o preço médio de lista é ponderado pelo volume de vendas, que passou de R$ 180 mil no início de 2026, caiu para cerca de R$ 167 mil, e o preço efetivamente praticado pode estar de 10% a 20% abaixo disso, com descontos que chegam a R$ 50 mil.

Mais da metade da queda, segundo Barros, se deve à competição chinesa. A disputa chegou aos seminovos, com montadoras pagando pelo usado acima da tabela: “A ação de valorização de usados que eles estão fazendo é algo completamente insustentável no longo prazo”. Para o analista a instabilidade deve durar pelo menos até meados de 2027, quando os lançamentos de maior volume das chinesas estiverem estabelecidos.

Para o consumidor a régua mudou, diz Briganti: “Depois que o consumidor experimenta esse nível de conteúdo é

muito difícil convencê-lo a pagar o mesmo valor por um produto muito mais simples".

VENDAS DIRETAS PERTO DA METADE

As consultorias convergem: a venda direta deve seguir representando perto de metade do mercado em 2027. A Bright prevê que a modalidade, com cerca de 48% dos emplacamentos em 2026, chegue a 49% ou 50% em 2027, com as novas marcas também atendendo locadoras e frotistas. Briganti diz que "não vemos uma perda estrutural de relevância da venda direta. Ao contrário ela deve continuar crescendo".

A Mobility Global vê o canal praticamente empatado com o varejo, depois de chegar a 55% em alguns meses de 2024 e 2025. Barros espera leve queda nos próximos meses, com as chinesas vendendo mais no varejo, e nova alta com a chegada das picapes chinesas.

A Mobility Global já considera em sua previsão para 2027 a picape BYD Mako, híbrida plug-in flex que será montada em Camaçari, BA, para enfrentar a Fiat Toro, e prevê para 2029 uma outra picape híbrida menor da marca, para competir em preço nas vendas diretas.

AVANÇO CHINÊS

As marcas chinesas devem fechar 2026 com cerca de 20% do mercado. Pelas projeções da Bright podem responder por 33% das vendas de veículos leves em 2030 se as tradicionais reagirem rápido em produto, tecnologia e preço, ou chegar perto de 40% se a concorrência dormir no ponto. "Dois ou três anos de atraso hoje representam muito. O ritmo de desenvolvimento de produto dos chineses é extremamente rápido", pontua Briganti.

A Mobility Global elevou em setembro para 40% sua projeção de participação de marcas chinesas no Brasil e no Mercosul em 2038, lembra Barros: "Quando eu ia às montadoras o seu pessoal já se assustava com esses 25%. Mas agora, quando a gente olha, eles já estão fazendo 20%".

Para Arcélio Jr o País vive "uma segunda onda de novas marcas", como a dos anos 1990, com fatias de mercado "cada vez mais acirradas". Em sua visão a competição tende a ficar "bastante alinhada em favor do consumidor, que tem e continuará tendo muitas opções de escolha no mercado".

A Fenabrave, ele destaca, recebe os novos competidores "de forma aberta", mas cobra isonomia e respeito à Lei Renato Ferrari, que regula a relação das montadoras com os concessionários: "Sem isso não haverá como uma marca avançar no Brasil".

A produção local, mesmo que com muitos componentes importados, muda o jogo. A GWM prevê fabricar 32 mil unidades em Iracemápolis, SP, em 2026, e a BYD deve passar de 200 mil em Camaçari, BA. "Elas já provaram que conseguem vender. O próximo passo é provar que conseguem construir uma cadeia industrial no Brasil", diz Briganti.



Divulgação/Anfavea

> "Acredito que para os veículos leves 2027 ainda será um ano de expansão, mas com dois fatores de observação: começaremos a ter uma inadimplência maior e, possivelmente no segundo semestre, restrição de crédito para pessoas físicas."
>
> Igor Calvet, Anvafea



Divulgação/Fenabrave

> “O mercado continua demonstrando demanda por veículos novos, mesmo em um ambiente ainda complexo de crédito. Quando algo impacta no preço e nas condições do crédito o mercado responde.”
>
> Arcélio Júnior, Fenabrave

A Mobility Global prevê que a BYD chegue ao terceiro lugar no ranking, logo atrás de Fiat e Volkswagen, e a Chevrolet como a tradicional que mais deve perder espaço.

O presidente da Fenabrave pondera que produzir localmente “pode reduzir exposição cambial, logística e dependência de importações, mas não significa, automaticamente, menor custo”.

A Anfavea quer equalizar as condições. Segundo Igor Calvet um estudo da entidade, que ainda não foi divulgado, mostra que um elétrico leve produzido no Brasil tem desvantagem de 34 pontos porcentuais com relação a um fabricado na China, só por escala, aço e mão de obra: “Precisamos equalizar as bases para competirmos de forma justa”.

As tradicionais já reagem, com lançamento de modelos híbridos flex, novos motores e ciclos de produto mais curtos, caso de Toyota, Stellantis e Volkswagen. Para Briganti “hoje o consumidor compara muito mais. Não basta mais competir apenas pela força da marca”.

ELETRIFICAÇÃO COM SOTAQUE BRASILEIRO

Para 2027 a Bright projeta que os veículos eletrificados representem cerca de 44% do mercado: 12,5% de elétricos, 12,5% de híbridos plug-in, 8% de híbridos fechados e 11% de híbridos leves. No longo prazo a Mobility Global prevê que os híbridos leves flex mantenham a maior fatia até 2038, suficientes para cumprir a legislação, com elétricos perto de 16% e plug-in em 19%.

“Temos uma matriz elétrica extremamente limpa e, ao mesmo tempo, temos o etanol em grande escala. Pouquíssimos países têm estas duas vantagens ao mesmo tempo”, afirma Briganti, para justificar suas projeções.

No balcão, segundo a Fenabrave, os híbridos somam 61,8% dos eletrificados emplacados, mas os elétricos puros crescem mais rápido: mais de 211% até setembro, contra 93,4% dos híbridos. “Acreditamos que, conforme a curva de troca for ocorrendo e a infraestrutura de recarga for se consolidando, os elétricos podem evoluir mais”, afirma Arcélio Jr.

As barreiras ao elétrico diminuem. Segundo o consultor da Bright o País deve fechar 2026 com 34 mil pontos públicos e semipúblicos de recarga, e os dados da consultoria mostram que, em veículos de até R$ 170 mil, a depreciação média dos elétricos foi de 7,9%, contra 13,4% dos modelos a combustão.

EXPORTAÇÕES EM BAIXA

As exportações seguem como ponto fraco da indústria no País. A Anfavea prevê 408 mil veículos leves exportados em 2026, queda de 17,6%. A Mobility Global espera que o mercado argentino, principal destino, chegue a cerca de 590 mil unidades em 2027, ainda longe do quase 1 milhão que já vendeu. “A grande oportunidade que o Brasil tem seriam as

exportações de SUVs pequenos para o México", diz Barros.

Para a Anfavea acordos comerciais rápidos são prioridade, afirma Calvet: "Sem essas renegociações rápidas perderemos rapidamente a capacidade de concorrer no mercado externo".

DESAFIOS PARA 2027

Para Barros a inadimplência é o principal ponto de preocupação para o ano que vem: "O maior risco é o endividamento das famílias e a taxa de inadimplência. Isso pode afetar ainda mais o cenário de crédito. Eu acho que esse é o maior risco, disparado".

Para a Anfavea o setor chega a 2027 com três prioridades: a definição rápida das alíquotas da reforma tributária, a equalização das condições da produção nacional com os importados, com reforço da fiscalização para garantir simetria competitiva, e a negociação de acordos comerciais para destravar as exportações.

A Fenabrave evita projetar, como justifica Arcélio Jr: "Não temos como prever o cenário para 2027, pois muitas variáveis ainda estão por ser definidas, mas esperamos que a renovação da frota de veículos seja estimulada".

Briganti acrescenta câmbio desfavorável e insegurança regulatória ao momento em que a indústria precisa investir pesado, mas vê na transição tecnológica a possibilidade de um novo ciclo de industrialização no País: "Em 2025 e 2026 as chinesas entraram no mercado e desafiaram as marcas tradicionais. Em 2027 elas começam a brigar também uma com as outras".

Ele completa: "Ao mesmo tempo descobriremos se o mercado brasileiro entrou de fato em um novo patamar de crescimento e se o País terá protagonismo nessa transformação ou será apenas um grande mercado para produtos desenvolvidos lá fora". ■



Divulgação/Volkswagen

MAXION

Maxion transforma engenharia em eficiência

Caixa de baterias InVolt e rodas forjadas de alumínio ampliam as soluções do grupo para reduzir peso e elevar a eficiência de veículos comerciais



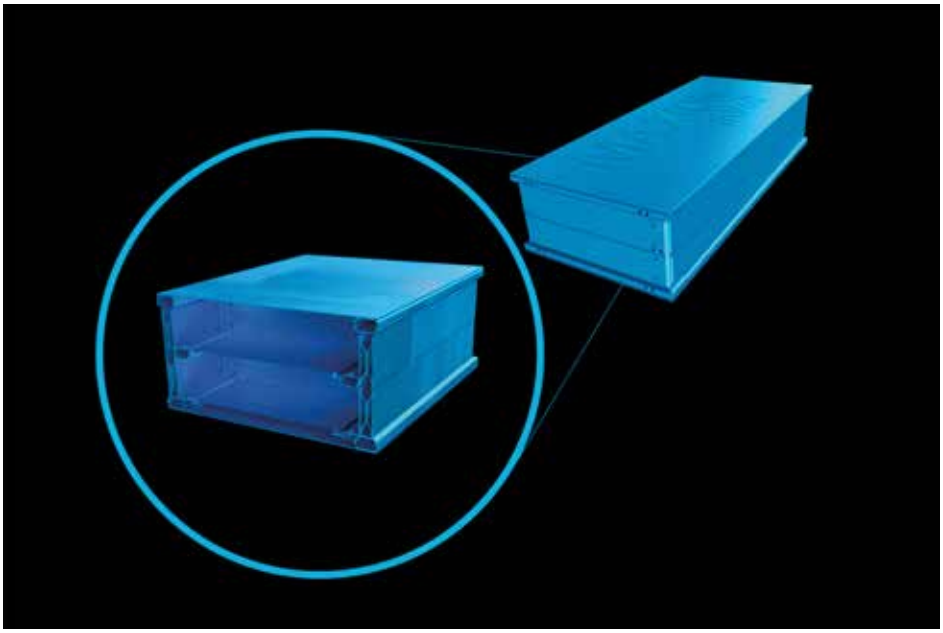
Reduzir peso, preservar a capacidade de carga e aumentar a eficiência são desafios que atravessam a transformação do transporte comercial. A Maxion responde a essas demandas com soluções que combinam engenharia, materiais e processos industriais. Duas iniciativas traduzem essa estratégia: a caixa de baterias Maxion InVolt, desenvolvida pela Maxion Structural Components com a Novelis, e as rodas forjadas de alumínio que a Maxion Wheels apresentou ao mercado sul-americano na Lat.Bus 2026.

Voltada à eletrificação, a InVolt utiliza alumínio laminado estampado e uma nova liga criada para essa aplicação. A estrutura é cerca de 35% mais leve que uma caixa de alumínio extrudado projetada para os mesmos requisitos técnicos, além de proporcionar ganho de 11% em densidade energética. Adaptável a veículos comerciais de diferentes portes, incluindo ônibus e caminhões, foi desenvolvida para atender a mercados globais. “O desenvolvimento desta solução representa um passo crucial em nossa estratégia de reduzir o peso dos veículos comerciais elétricos e, conse-

quentemente, contribuir para a redução das emissões de CO_2 sem comprometer a capacidade de carga do veículo", afirma Marco Tulio Ricci, diretor global de Inovação e Engenharia da Maxion Structural Components.

A parceria reúne a experiência da Maxion em componentes estruturais e o conhecimento da Novelis em alumínio laminado e reciclagem. O processo de estampagem favorece o acesso a peças de reposição e a manutenção dos componentes internos, enquanto a reciclabilidade do metal reforça o potencial de circularidade da solução.

Nas rodas, a busca por eficiência também orienta a ampliação do portfólio. Com a chegada das versões forjadas de alumínio à América do Sul, a Maxion Wheels passa a oferecer essas soluções e rodas de aço por meio de um único fornecedor global, ampliando as alternativas para fabricantes, frotistas e operadores.





Produzidas com liga de alumínio de alta qualidade, as rodas combinam leveza e resistência à fadiga e à corrosão. Estão disponíveis nas dimensões 22.5x8.25, 22.5x9.00 e 22.5x11.75, com acabamentos escovado, polido e Maxion C-GUARD, tratamento cerâmico desenvolvido para ampliar a proteção e facilitar a manutenção. O desenho da região do flange do aro e do assento do pneu contribui para a retenção dos contrapesos de balanceamento.

A produção ocorre na nova fábrica de Manisa, na Turquia, resultado de uma joint venture entre a Maxion Wheels e a İnci Holding. A unidade combina processos avançados de manufatura com engenharia, testes e validação para atender às exigências de montadoras e operadores de frotas.

"Com essa nova oferta, ampliamos nossa capacidade de atender diferentes aplicações do setor de transporte comercial", afirma Alexandre Becker, presidente da unidade de negócios da Maxion Wheels para as Américas.

Da estrutura que protege as baterias às rodas que sustentam a operação, as iniciativas mostram como diferentes competências da Maxion convergem para um objetivo: transformar inovação em ganhos concretos de eficiência, durabilidade e desempenho para o transporte.

O futuro premium no mercado em expansão

O setor automotivo brasileiro vem atravessando mudanças profundas nesta década, que teve início com as limitações na cadeia de fornecimento global à luz da pandemia e avançou com a chegada de novos players ao mercado, ampliando o ritmo dessa corrida pelos melhores produtos e serviços no setor automotivo.

Olhando para o horizonte de 2027, resta evidente que a mola impulsionadora dessa maratona está na capacidade de oferecer veículos cada vez mais conectados, eficientes e inteligentes, tudo isso a um custo final cada vez mais competitivo.

A digitalização e a eletrônica embarcada deixaram de ser apenas diferenciais de mercado para se tornar pilares estruturais da engenharia automotiva atual. O consumidor está cada vez mais aberto às tecnologias limpas e enxerga no veículo uma extensão do seu ecossistema digital particular, o que demanda das fabricantes soluções que unam tecnologia de ponta com máxima eficiência energética, custo total de propriedade competitivo e forte valor residual. Essa dinâmica redefine não apenas o produto final, mas toda a cadeia de suprimentos e a alocação estratégica de recursos na companhia.



Divulgação/Audi

Sascha Sauer é presidente e CEO da Audi no Brasil

Nesse cenário de profunda transformação a prioridade estratégica da Audi no Brasil permanece clara: seguir crescendo no mercado brasileiro de forma sustentável, mantendo o nosso prestígio amplamente consolidado no mercado premium. Entendemos que a liderança nesse segmento exige valor de marca, herança simbólica, consistência, inovação constante, relação próximo aos clientes e o compromisso inabalável com o desenvolvimento permanente da mobilidade premium, tanto no Brasil quanto globalmente.

A nossa operação brasileira prioriza a responsabilidade financeira e o planejamento estruturado de longo prazo, o que nos confere a resiliência necessária para absorver variações externas sem comprometer os investimentos ou nossa eficiência operacional. Por isso estamos preparados para eventuais riscos relacionados a oscilações econômicas, instabilidade setorial ou questões políticas adversas.

Dito isso, consideramos fértil o momento atual da indústria, com oportunidades promissoras surgindo neste cenário de expansão – é justamente nesta mudança de paradigmas que marcas inovadoras encontram espaço para ditar novas tendências e fidelizar o cada vez mais exigente público.

Essa dinâmica ganha ainda mais vigor com os novos players, que devem ampliar a concorrência e, consequentemente, a régua balizadora da qualidade geral dos produtos – o que é excelente para o consumidor final.

Com responsabilidade, inovação e foco na experiência do cliente, a Audi do Brasil reafirma o compromisso de liderar a vanguarda tecnológica e construir o próximo capítulo da mobilidade premium no País. ■

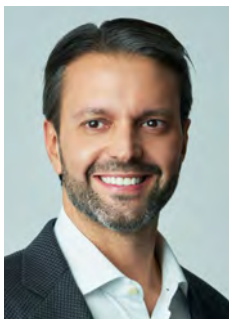
Perspectivas para uma nova indústria

O Brasil chega a 2027 diante de uma nova etapa da eletrificação. O desafio é integrar veículos, recarga, geração renovável e armazenamento de energia para que essa transformação ganhe escala e gere valor para o País.

A mudança já se reflete no mercado. A BYD deverá encerrar 2026 com mais de 400 mil carros vendidos e mais de setecentos ônibus elétricos em circulação no Brasil. Em Camaçari, na Bahia, ampliamos nossa capacidade industrial e chegamos a 10 mil colaboradores contratados.

Não se trata apenas de uma nova tecnologia, mas da formação de uma cadeia produtiva, com impactos sobre emprego e desenvolvimento tecnológico.

Os veículos eletrificados ultrapassaram os limites de um mercado de nicho. O desafio agora é criar condições para que avancem em escala maior e alcancem cidades fora dos grandes centros. A infraestrutura de recarga é essencial, mas não basta: planejamento, financiamento de longo prazo e políticas públicas que deem previsibilidade aos investimentos são necessários.



Divulgação/BYD

Alexandre Baldy é vice-presidente sênior da BYD no Brasil

O transporte coletivo ajuda a dimensionar essa complexidade. A adoção de um ônibus elétrico vai além de substituir um modelo a diesel: exige avaliar autonomia, potência, tempo de recarga, disponibilidade de energia, perfil das rotas e custo ao longo da vida útil. O mesmo olhar é necessário para o armazenamento de energia.

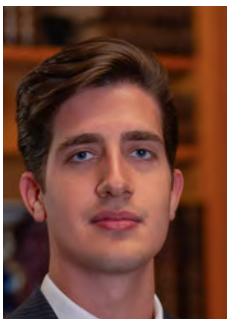
A evolução tecnológica é contínua: ampliar eficiência e autonomia, reduzir o tempo de recarga, aprimorar a segurança das baterias e integrar veículos, carregadores e sistemas de gerenciamento de energia. Por isso, o desafio brasileiro está na coordenação entre regulação, infraestrutura, financiamento e indústria.

Preservar a competitividade exige eficiência, infraestrutura, profissionais qualificados e um ambiente favorável à inovação. As oportunidades estão na expansão da eletrificação, na integração entre software e automóvel e em soluções de energia e recarga adaptadas ao mercado nacional. Nosso Centro de Testes e Avaliação Automotiva, no Rio de Janeiro, aproxima engenharia, pesquisa e consumidor.

A chegada de novos fabricantes amplia a diversidade de produtos e tecnologias, oferece opções ao consumidor e estimula a indústria a inovar e ganhar eficiência.

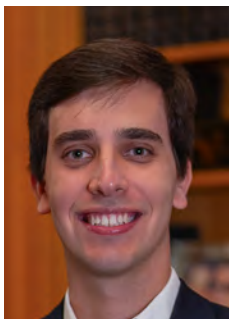
Em 2027, a discussão irá além dos modelos que chegarão às concessionárias. Estará em pauta o futuro da indústria que queremos construir. Na BYD escolhemos continuar investindo no Brasil, produzindo localmente, formando profissionais e desenvolvendo tecnologia. A mobilidade do futuro é uma oportunidade de fortalecer a indústria e impulsionar o desenvolvimento do País.

Novo ciclo do setor automotivo no Brasil



Divulgação/Caoa

Carlos Philippe Luchesi de Oliveira Andrade é copresidente executivo da Caoa



Carlos Alberto de Oliveira Andrade Filho é presidente executivo da Caoa

A indústria automotiva brasileira está diante de uma das maiores transformações de sua história recente. A chegada acelerada de novos fabricantes globais mudou as regras do jogo, ampliou as opções para o consumidor e elevou o nível de exigência de todo o setor. Em 2027, o desafio não será apenas se adaptar a essa nova realidade, mas transformar a intensidade da concorrência em crescimento, inovação e oportunidades para o país.

O próximo ciclo será decisivo. Mais do que conquistar espaço, será preciso construir negócios sólidos, marcas relevantes e operações sustentáveis no longo prazo. O mercado brasileiro tem escala, potencial e consumidores exigentes. Há espaço para quem estiver disposto a investir, inovar e produzir. O futuro não pertence a quem chegou primeiro, mas a quem sabe construir melhor.

Naturalmente, esse avanço dependerá de condições econômicas que favoreçam o investimento e preservem o poder de compra da população. A volatilidade macroeconômica, o custo do crédito e a imprevisibilidade ainda representam desafios importantes. Em um setor intensivo em capital, decisões de longo prazo exigem confiança. Para ampliar a produção, gerar empregos e fortalecer a cadeia de fornecedores, o Brasil precisa oferecer condições para que o investimento produtivo seja um compromisso racional.

Ao mesmo tempo, a evolução tecnológica abre uma janela extraordinária de oportunidades. Fabricantes capazes de combinar engenharia avançada, eletrificação, conectividade e eficiência industrial terão vantagens cada vez mais relevantes. Nesse contexto, a indústria chinesa vem redefinindo referências globais de tecnologia e velocidade de desenvolvimento. Ignorar essa transformação seria um erro; compreendê-la e convertê-la em valor para o consumidor é uma oportunidade estratégica.

A maturidade do mercado virá da elevação do nível de competitividade. O setor favorecerá quem reúne capacidade de investimento, eficiência operacional, produtos desejados, serviços consistentes, conhecimento profundo do consumidor e compromisso real com o país. Essa seleção natural estimula a inovação, fortalece a produção nacional e eleva o padrão da indústria. ■

Competir com velocidade para crescer

Na indústria automotiva a velocidade de execução se tornou tão importante quanto a tecnologia. É preciso entender o consumidor, acompanhar as mudanças do mercado e lançar produtos no momento certo. Em mais de 30 anos no setor, em diferentes países, poucas vezes vi um ambiente tão competitivo.

O consumidor tem mais opções e acesso a tecnologias antes restritas a segmentos específicos. Conectividade, segurança, eficiência e conveniência ganharam peso na decisão de compra. Ao mesmo tempo, novas tecnologias de propulsão avançam em ritmos diferentes em cada mercado.

Na GM, entendemos que não existe uma solução única. Trabalhamos com veículos a combustão, híbridos em diferentes configurações e elétricos para atender às necessidades dos clientes e às características de cada mercado.

Velocidade também significa ampliar nossa capacidade de desenvolver e lançar produtos. Neste ano, estive três vezes na China, um dos mercados mais competitivos do mundo, acompanhando tecnologias, produtos e processos que podem contribuir para nossos planos na América do Sul.



Divulgação/GM

Thomas Owsianski é presidente da General Motors América do Sul

Queremos combinar essa capacidade com o que construímos na região: estrutura industrial, engenharia local, rede de fornecedores e conhecimento do consumidor. O acesso às capacidades globais da GM amplia nossas possibilidades e acelera a renovação do portfólio.

Isso inclui trazer ao Brasil produtos desenvolvidos em outras partes do mundo. Vemos oportunidades para ampliar a oferta de veículos produzidos nos Estados Unidos, inclusive de outras marcas da GM. O reconhecimento dos padrões norte-americanos de segurança pode facilitar esse movimento, reduzindo adaptações específicas sem comprometer a segurança e ampliando as opções para o consumidor.

Também precisamos de um ambiente de negócios favorável a investimentos de longo prazo. Segurança jurídica, previsibilidade regulatória e tributária, infraestrutura e acesso a mercados externos são fundamentais para estimular a produção local, desenvolver fornecedores e ampliar exportações.

A GM está confiante no Brasil. Com 101 anos no País, anunciamos R$ 10,5 bilhões em investimentos entre 2024 e 2028 para modernizar nossas operações e preparar a empresa para uma competição cada vez maior. Nos próximos anos, teremos novos fabricantes, mais tecnologias e consumidores ainda mais exigentes. Quem responder com velocidade, qualidade, eficiência e competitividade estará mais bem posicionado para crescer.

Para a GM, esse cenário abre oportunidades. Estamos acelerando decisões, incorporando tecnologias e ampliando nosso portfólio. Temos uma estratégia clara e estamos determinados a ampliar nossa competitividade e crescer na América do Sul. ■

Crescer não é o mais importante

Bater recorde de vendas é ótimo, mas isso nunca foi tão pouco decisivo como agora. Quem conquista o cliente primeiro não é, necessariamente, quem ficará com ele.

A GWM Brasil conhece bem a vertigem do crescimento. Até setembro, foram 63,4 mil emplacamentos, 133% a mais que em 2025, e entramos no grupo das dez maiores marcas do País. É um resultado que nos enche de orgulho, mas também é onde mora o risco: quando vendas e rede crescem mais rápido que peças, oficina, atendimento e comunicação, a conta chega em imagem, em satisfação e em clientes entregues à concorrência.

As novas marcas elevaram a régua do produto: mais tecnologia, conectividade, eletrificação e custo-benefício. Isso é bom para o consumidor e obriga todos a evoluir. Mas muitas competem por volume e tratam o pós-venda como etapa posterior. Produto se alcança em um ciclo; confiança, não. Em 2027, marcas novas vão ocupar posições hoje de fabricantes tradicionais, e quem as sustentar ali será quem cuidar do cliente depois da entrega.



Divulgação/GWM

Diego Fernandes é COO da GMW do Brasil

A eletrificação saiu da fase de promessa. Em maio, os eletrificados já respondiam por quase 20% das vendas de leves, e a fatia dos fabricados aqui saltou de 6% para 39% em um ano. Produzir no Brasil, como fazemos em Iracemápolis (SP), significa fornecedor local, engenharia adaptada ao uso do brasileiro (leia-se flex) e resposta mais curta ao cliente. Nenhuma outra mudança vai alterar tanto o jogo em 2027.

A inteligência artificial separará quem a entende de quem apenas a adota. Na engenharia e na logística, rende eficiência; no pós-venda, rende antecipação: prever a falha, a peça e a fila antes da reclamação. Na GWM Brasil, a IA já reduziu em até 75% o tempo de atendimento. O valor não está em automatizar processos, e sim em decidir melhor e responder mais rápido ao consumidor.

Por isso, nossa prioridade é pouco glamourosa e muito concreta: preço único de peças em toda a rede, 98% de disponibilidade no centro de distribuição de Cajamar (SP), 91,6% dos diagnósticos complexos resolvidos na oficina e NPS acima de 89. Não são troféus; são o piso para continuar crescendo. Nossa rede vai fechar este ano com 150 concessionárias, e cada ponto novo precisa nascer com técnico treinado, peça na prateleira e padrão de atendimento. Rede que dobra sem isso não amplia a marca, amplia a exposição ao risco.

Portanto, o ranking de 2027 será ordenado menos por quem tem maior número de emplacamentos e mais por quem mantiver o cliente depois da primeira revisão. Crescer é fácil; cativar o cliente por dez anos é o futuro do negócio. ■

Confiança, conhecimento do cliente e evolução da mobilidade

Ao longo da minha carreira na Honda, atuei em diferentes mercados. Essa é uma característica da empresa: desenvolver líderes com visão global para antecipar tendências e transformações. Ao chegar ao Brasil, há seis meses, percebi o profundo conhecimento que a Honda possui do consumidor, resultado de 55 anos no País, com presença constante na vida das pessoas.

A atuação em vários segmentos da mobilidade é um diferencial estratégico pela combinação única de proximidade com os clientes, capilaridade e inteligência de mercado. Isso nos permite responder com agilidade às demandas da sociedade.

As pessoas mudam, os hábitos evoluem e as prioridades se transformam. Um mesmo consumidor pode utilizar diferentes soluções de mobilidade ao longo de sua vida.

Essa visão está no centro da nossa estratégia. A plataforma de CRM myHonda conecta toda a rede de concessionárias e uma base potencial de 42,5 milhões de clientes, fortalecendo relacionamento e entendimento das necessidades de cada consumidor.



Divulgação/Honda

Keisuke Tsuruzono é presidente da Honda South America e da Honda Brasil

Ao mesmo tempo, seguimos atentos às transformações que redefinem a indústria, como a eletrificação, conectividade e novas alternativas de mobilidade.

É um ambiente cada vez mais dinâmico. Por isso, continuamos guiados pela busca de soluções que gerem valor real para as pessoas.

Como o programa piloto de assinatura de veículos. Essa nova modalidade de negócio amplia as possibilidades de acesso à marca e permite atender consumidores que, muitas vezes, não participam do processo tradicional de compra.

Não se trata de substituir o modelo tradicional, mas de complementar nossa atuação e fortalecer o papel das concessionárias no relacionamento com os clientes ao longo de toda a jornada de uso do veículo.

Da mesma forma, a ampliação da garantia total Honda para seis anos é mais do que um benefício comercial, demonstra a confiança que temos nos nossos produtos e o respeito ao cliente.

Confiança, aliás, é a palavra que melhor define a Honda. Ela está presente nos investimentos, produtos e na relação que construímos diariamente.

Em 2027, celebramos 30 anos de produção local. Uma história baseada na confiança dos consumidores e no reconhecimento do mercado, refletidos em índices de satisfação, fidelização e no elevado valor de revenda dos nossos veículos.

O futuro continuará trazendo desafios, tecnologias e mudanças de comportamento. Mas nossa convicção permanece: evoluir junto com a sociedade, mantendo o foco nas pessoas e em suas necessidades.

Porque, em um setor que se transforma cada vez mais rapidamente, a inovação é fundamental.

Mas acredito que a confiança é o ativo mais valioso que uma marca pode construir. E é justamente essa confiança que seguirá guiando a Honda nos próximos anos. ■

Finalmente, 3 milhões de veículos ao ano

Sempre que chegamos neste momento do ano somos desafiados a falar das perspectivas para o novo período que se aproxima. Só que, desta vez, estamos diante de um cenário que só vai se apresentar de maneira mais clara quando o Congresso, governadores e o presidente eleitos tomarem posse em janeiro de 2027.

Enquanto isso não ocorre, seguimos com os planos de longo prazo que temos para o Brasil, dentro de nossos investimentos de US$ 1,1 bilhão confirmados para o País até 2032. Os ajustes virão conforme a necessidade. Para uma indústria tão complexa como a automobilística, o compromisso dos governos com a estabilidade dos negócios é fundamental.

Entendemos que o mercado nacional de veículos deve fechar este ano de 2026 rompendo, finalmente, a barreira das três milhões de unidades emplacadas, o que será o melhor resultado desde 2014. As condições que favorecem essa conquista devem se manter ao longo do ano que vem, pois o mercado está aquecido e a concorrência seguirá acirrada.



Divulgação/Hyundai

Airton Cousseau é presidente e CEO da Hyundai do Brasil

A estabilidade cambial permaneceu sob controle durante este ano. O dólar abaixo de R$5 será fator crítico para sustentar nossa indústria em 2027. Assim como a redução dos juros vai contribuir para que o mercado de veículos novos permaneça nesse tão aguardado patamar das três milhões de unidades anuais.

Dentro das atribuições de governo e congresso que assumirem seus cargos em janeiro de 2027, estará um trabalho sério para assegurar condições de mais igualdade na competitividade internacional de nossas empresas. O Custo Brasil ainda impacta nossa capacidade de exportar e a concorrência, seja da China, Índia ou mesmo da União Europeia, só tem aumentado. São países que se colocam fortemente como exportadores de tecnologia, de produtos com alto valor agregado. Esse é um campo em que o Brasil precisa jogar com o apoio de medidas que tragam maior equilíbrio.

Por fim, temos a pressão dos preços, que tem derrubado o valor dos veículos seminovos. A Hyundai criou seu programa de usados selecionados, avaliados e certificados, o Hyundai Semprenovos, com garantia de fábrica de cinco anos, igual a de um zero-quilômetro, retendo um dos mais elevados valores residuais do mercado para nossa marca. Esse foi um passo importante para atender o cliente dessa modalidade de venda, garantindo valorização de seu investimento. Com seminovos valorizados, o acesso ao veículo novo é facilitado e toda a cadeia de valor de nosso setor se movimenta de maneira mais sustentável. ■

Nissan avança pavimentando seu futuro

Quem acompanha o setor automotivo, no Brasil e no mundo, sabe que estamos vivendo um período de grandes transformações e desafios, que não serão resolvidos em sua totalidade em 2027. Contudo, é preciso começar a dar uma direção mais clara, pelo menos, ao mercado nacional.

O crescimento que a indústria está tendo em 2026 não deve gerar um otimismo excessivo. Afinal, a principal evolução tem como base a importação de veículos inteiros ou em partes. Além disso, quase metade das vendas não é destinada ao consumidor final, forçando as margens em negociações de grandes volumes de frotas.É uma estratégia de curto prazo, para manter o volume de vendas e a produção.

Em 2027, as vendas de veículos devem ter um crescimento de um dígito, também impactadas pelas taxas de juros, que seguirão em patamares elevados, e pela redução do PIB.



Divulgação/Nissan

Ricardo Gondo é presidente da Nissan do Brasil

Por isso, é necessário rever o direcionamento para o futuro. A Reforma Tributária deveria ser uma grande oportunidade para impulsionar a indústria local, nos tornar mais competitivos, reduzindo os impostos, que, atualmente, representam até 40% do preço dos carros no país, contra 7% nos EUA, 9% no Japão e entre 15% e 20% na Europa.

Olhando para a Nissan, vamos encerrar 2026 com um aumento de 29% no volume de produção em nosso Complexo Industrial de Resende (RJ), enquanto a média do setor no país, até setembro, teve um aumento de 7%. Já as nossas exportações vão subir mais de 100%, na contramão da indústria.

Para 2027, além de seguirmos avançando com as exportações – enviamos carros para 13 países e queremos chegar a 20 –, o foco é manter a renovação e complementar nossa linha de produtos.

Nas vendas internas, em 2026, teremos um volume levemente maior do que no ano anterior, o que é positivo, já que, esse ano, estamos com três linhas de veículos, contra cinco em 2025. Resultado impulsionado pelo novo Nissan Kicks e pelo Nissan Kait, que estão fazendo as vendas da marca crescerem 22% no segmento de SUVs.

Iniciamos essa atualização em 2025, com o novo Kicks e o Kait. Em breve, teremos o X-Trail, que vai marcar a estreia da inovadora tecnologia eletrificada e-POWER no país e, ao mesmo tempo, ampliar a nossa oferta de SUVs.

Mas não vamos parar por aí. Teremos mais novidades, oferecendo no Brasil o que a Nissan tem de melhor no mundo.

Da mesma maneira, seguiremos com a transformação de nossa rede e de nossos serviços para integrar cada vez mais tecnologia e inovação à jornada de nossos clientes, agregando ainda mais qualidade à experiência, e mantendo o omotenashi – a hospitalidade, o bem-cuidar – tradicional de nosso DNA japonês.

Competitividade e flexibilidade: bases para um futuro sustentável.

A indústria automotiva brasileira vive um dos momentos mais transformadores de sua história, com profundas mudanças em um curto espaço de tempo. Um dos aspectos que mais chama a atenção é a convivência simultânea de diferentes tecnologias de propulsão exigindo das fabricantes uma capacidade inédita de adaptação industrial, tecnológica e comercial.

Nesse contexto, em novembro de 2025, foi criada a Renault Geely do Brasil, com o objetivo de comercializar e fabricar veículos de zero e baixas emissões, no mais alto nível tecnológico. Nesta parceria estratégica, a Renault traz sua presença local de mais de 27 anos, profundo conhecimento do mercado brasileiro, engenharia, base industrial e ampla rede de distribuição. A Geely traz sua gama de produtos e tecnologias de ponta.

A marca Renault vive um novo momento, com novo portfólio de produtos, novo design e novas tecnologias, o movimento batizado de "Viva a Nova Renault" é o responsável pela chegada do Kardian, Boreal, Koleos, da renovação do Kwid e o lançamento da picape Niagara, até o final do ano.



Divulgação/Renault Geely

Ariel Montenegro é presidente e CEO da Renault Geely do Brasil

Já a Geely segue em franca expansão de sua rede de concessionárias, sendo a marca a alcançar de forma mais rápida o patamar de quarenta mil veículos vendidos no país.

O Complexo Ayrton Senna, em São José dos Pinhais (PR), é a materialização dessa estratégia. Reconhecido pelo Fórum Econômico Mundial como um dos mais avançados polos industriais do setor automotivo, o complexo possui capacidade para operar simultaneamente diferentes plataformas e produzir veículos com diversas tecnologias de propulsão. Essa flexibilidade é um diferencial estratégico em um mercado cada vez mais dinâmico. Recentemente, ampliamos os investimentos no País para R$ 5,8 bilhões no período de 2025 a 2027.

O mercado brasileiro seguirá extremamente competitivo, reunindo dezenas de marcas disputando consumidores cada vez mais exigentes, e as melhores oportunidades estarão na capacidade de atender diferentes perfis de clientes.

Mais competição estimula inovação, amplia a oferta de tecnologias e acelera a evolução do setor. Para empresas estabelecidas, o desafio será combinar escala, eficiência e rapidez de execução. Para os consumidores, o resultado será mais opções e maior acesso a tecnologias avançadas.

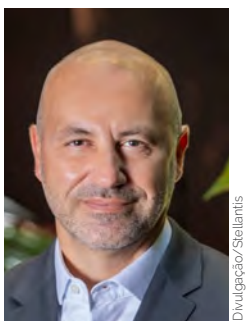
A Renault Geely do Brasil acredita que o futuro pertencerá às empresas capazes de se adaptar mais rapidamente às mudanças do mercado. Em 2027, o diferencial competitivo não estará apenas no produto, mas na capacidade de transformar tecnologia, indústria e inovação em respostas concretas para os clientes brasileiros. ■

O Brasil diante de uma nova indústria automotiva

O ano de 2027 será decisivo para a indústria automotiva brasileira transformar investimentos em competitividade. A nova etapa da Reforma Tributária, o avanço do Programa Mobilidade Verde e Inovação (Mover) e a evolução tecnológica exigirão decisões estratégicas em um cenário global incerto. Mais do que acompanhar essas transformações, o Brasil precisa ampliar sua capacidade de competir e fortalecer seu protagonismo na indústria automotiva mundial.

O país reúne ativos importantes para isso: cadeia produtiva consolidada, centros de engenharia e desenvolvimento, profissionais qualificados e um dos maiores mercados automotivos do mundo. Mas, diante da competição internacional e da instabilidade nas cadeias de suprimentos, custos de produção, segurança jurídica e acesso à inovação serão determinantes para atrair investimentos.

Nesse contexto, a Reforma Tributária e o Mover representam oportunidades para melhorar o ambiente de negócios, estimular a eficiência energética, a inovação e a descarbonização. O desafio é transformar esses avanços em condições efetivas de competitividade para a produção nacional.



Divulgação/Stellantis

Herlander Zola é presidente e COO da Stellantis América do Sul

A transição energética também exige pragmatismo. Em uma região diversa como a América do Sul, não há solução única para a mobilidade. A experiência brasileira com biocombustíveis, combinada a tecnologias híbridas e à eletrificação, permite reduzir emissões sem perder de vista a acessibilidade e as necessidades dos consumidores.

Na Stellantis, essa visão se traduz em uma estratégia multienergética, baseada na liberdade de escolha do cliente. Líder de mercado na América do Sul há cinco anos consecutivos, a companhia comercializou mais de 700 mil veículos na região entre janeiro e setembro de 2026 e realizou 17 lançamentos e atualizações de produtos, incluindo tecnologias MHEV e REEV. Nosso ciclo de investimentos de R$ 32 bilhões até 2030 fortalece a engenharia, a produção e o desenvolvimento de novas soluções.

No Brasil, a integração entre engenharia, design e manufatura permite criar tecnologias e produtos alinhados às características da região, aproximando inovação e produção. Para sustentar esse avanço, será essencial enfrentar a volatilidade cambial, as pressões de custos e as incertezas comerciais com previsibilidade e estabilidade.

O Brasil tem a oportunidade de consolidar sua posição como polo estratégico da indústria automotiva global. Isso exigirá políticas públicas consistentes, investimentos privados e capacidade de transformar tecnologia em produtos competitivos, alinhados às expectativas dos consumidores.

Em 2027, a questão não será apenas quais tecnologias vão mover os veículos, mas quais decisões vão mover a indústria brasileira para o futuro.

2027: produzir, inovar, competir e contribuir.

Qual será a transformação de maior impacto sobre a indústria automotiva em 2027? A multiplicação das escolhas. Nunca houve tantas marcas, tecnologias e soluções de mobilidade disputando a preferência do consumidor brasileiro. A concorrência estimula inovação e eficiência e acelera a evolução do setor.

Na Toyota, participamos ativamente dessa transformação. Introduzimos o primeiro veículo híbrido no mercado brasileiro e desenvolvemos e lançamos no País o primeiro híbrido flex do mundo. Nossa trajetória mostra que o Brasil pode ir além de acompanhar a transição para uma mobilidade de baixo carbono: pode desenvolver soluções próprias, adequadas à sua realidade energética, econômica e social.

A experiência adquirida orienta nossa estratégia Multipathway, que reconhece o papel de diferentes tecnologias na redução de emissões. Em um País diverso como o Brasil, não há uma única solução para todos. Nosso objetivo é oferecer caminhos que tornem a mobilidade de baixo carbono acessível a mais pessoas.



Divulgação/Toyota

Evandro Maggio é presidente da Toyota do Brasil

Mas nossa contribuição vai além dos produtos. Produzir no Brasil significa movimentar uma ampla cadeia de valor, gerar empregos, distribuir renda e desenvolver conhecimento. Com essa visão, seguimos com nosso ciclo de R$ 11,5 bilhões em investimentos até 2030. A nova fábrica de veículos em Sorocaba, o Yaris Cross Híbrido Flex e os próximos projetos fortalecem nossa capacidade produtiva, fornecedores, engenharia e qualificação profissional.

Neste processo, automação, digitalização e inteligência artificial redesenham funções e criam oportunidades. Por isso, formar profissionais e aproximar os jovens da indústria é tão estratégico quanto modernizar equipamentos. A fábrica é, cada vez mais, um espaço de tecnologia, conhecimento e propósito.

Para sustentar esse avanço na indústria automotiva, caracterizada por ciclos longos de investimento, é necessário previsibilidade, segurança jurídica e condições equilibradas de competição. Quando essas condições não existem, o risco não recai somente sobre uma empresa. Alcança fornecedores, empregos, competências tecnológicas e a própria capacidade industrial do Brasil.

A chegada de novos fabricantes amplia as opções dos consumidores e acelera a inovação. Um mercado aberto e competitivo deve, ao mesmo tempo, reconhecer e estimular fatores críticos ao País, como produção, geração de empregos, desenvolvimento da cadeia de valor, engenharia e inovação locais, assegurando que a indústria avance com equilíbrio e benefícios concretos para a sociedade.

Em 2027, queremos continuar produzindo, inovando e competindo para construir uma indústria mais tecnológica e sustentável. Nosso compromisso é contribuir para que o Brasil seja não apenas um grande mercado, mas um protagonista da mobilidade do futuro. ■

O futuro se produz no Brasil

O ano de 2027 marcará uma nova etapa para a indústria automotiva brasileira. Qual será o papel do Brasil? Desenvolver veículos e tecnologia ou se limitar a consumir produtos importados e montar componentes do Exterior?

Embora as projeções econômicas sejam de leve melhora, com queda na inflação (4,2% para 4,1%, Focus), Selic (13,75% para 11,85%, Focus) e inadimplência (6,6% para 5,9%, Febraban), acreditamos em estagnação do setor ou pequena queda, com grande pressão competitiva e margens reduzidas para veículos novos e usados.

O desafio será manter a indústria nacional forte. Temos muitos novos competidores, mas este não é o problema. Concorrência é positiva, mas precisa acontecer com as mesmas regras para todos. Temos urgência em isonomia!

O avanço desenfreado das importações, com benefícios concedidos a veículos eletrificados montados em CKD SKD, na maioria chineses, até com cota que zera taxas, preocupa. Só em 2026, a Anfavea prevê 650 mil veículos importados prontos no Brasil, além de 180 mil montados em CKD ou SKD. Esse excesso vira estoque: hoje são 315 mil importados estocados, gerando guerra de preços e redução de margem. É preocupante!



Divulgação/Volkswagen

Ciro Possobom é presidente e CEO da Volkswagen do Brasil

O impacto é a perda de competitividade e desindustrialização. A indústria automotiva representa 20% do PIB industrial brasileiro e gera 1,3 milhão de empregos diretos e indiretos.

Não podemos transformar essa indústria forte em apenas montadora de CKD e SKD: é um risco para o desenvolvimento social e econômico. Precisamos fortalecer pesquisa, desenvolvimento, produção, exportação e impulsionar fornecedores. Isso exige uma política industrial que reconheça o valor gerado no País.

A Volkswagen acredita no Brasil e segue investindo R$ 16 bilhões. Em 2027, iniciaremos nossa maior ofensiva de picapes com a Tukan, 100% brasileira, e a Nova Amarok. E os híbridos VW desenvolvidos aqui estão chegando! Outra prioridade será manter a liderança de vendas da VW no varejo, que reflete a preferência do consumidor.

O Brasil tem todas as condições para ser protagonista da nova mobilidade. Nossa oportunidade está em transformar o País em polo exportador de veículos, projetos e tecnologias. A competitividade do futuro exigirá eficiência, velocidade e adaptação. Estamos prontos, mas precisamos de um ambiente que valorize o desenvolvimento e a produção locais, com as mesmas regras para competir de forma isonômica, redução de juros e da carga tributária, que representa mais de 40% do valor do automóvel.

O ano de 2027 será muito desafiador para a indústria brasileira por conta da economia, da oferta excessiva de veículos e redução de margem. Mas continuamos acreditando e defendendo a indústria nacional. Isso é defender empregos e crescimento sustentável. Só assim construiremos um futuro forte!


Acelerando o futuro
da mobilidade
sustentável
Trabalhamos lado a lado com nossos clientes, apoiando sua transição para a mobilidade sustentável.
www.borgwarner.com


BORGWARNER



Divulgação/Scania

No rumo para rodar de lado no próximo ano

Crédito caro, rentabilidade do transporte em baixa e concorrência de novas marcas importadas devem limitar a renovação de frotas. Especialistas projetam estabilidade e veem espaço para reação se os juros caírem.

Por Andrea Ramos

O mercado brasileiro de caminhões deve permanecer próximo dos níveis atuais em 2027. Mesmo com a necessidade de renovação das frotas e a chegada de novos produtos o custo do crédito continuará influenciando as decisões de compra. As projeções consultadas indicam um cenário de estabilidade, embora haja diferentes estimativas para emplacamentos e produção.

Gregori Boschi, da consultoria BIM^3, estima de 104 mil a 110 mil emplacamentos de caminhões em 2027, com produção de 112 mil a 116 mil unidades. A PSR, Power Systems Research, por sua vez, projeta a fabricação de 117 mil a 118 mil veículos pesados de carga.

Já o consultor Roberto Leoncini, que acumula quatro décadas de experiência no setor de caminhões trabalhando

na Scania e Mercedes-Benz, não espera grandes oscilações nas vendas e considera pouco provável tanto um resultado abaixo de 98 mil unidades quanto um salto para 130 mil.

Apesar das diferentes estimativas os especialistas apontam fatores semelhantes para justifica a cautela. A taxa de juros, a rentabilidade baixa das transportadoras, o acesso restrito ao financiamento e a capacidade limitada de repassar custos à operação determinarão se a demanda por transporte se converterá em novos pedidos de caminhões.

A concorrência também deve ganhar relevância. A entrada de marcas da China amplia a oferta e pressiona as fabricantes tradicionais a rever preços, produtos e planos comerciais.

AVANÇO POSSÍVEL COM JURO MENOR

A PSR não prevê queda acentuada de vendas em 2027. Priscila Spadine, gerente de dados da consultoria, avalia que o setor deve permanecer estável, com possibilidade de crescimento caso o custo do financiamento diminua: "Vemos que o mercado de caminhões deve ficar estável no ano que vem. Não estamos visualizando queda".

A avaliação considera que a demanda por transporte de cargas continua presente mas não se transforma automaticamente em compras de veículos. Mesmo grandes frotistas, que planejam a renovação com antecedência, tendem a postergar investimentos quando os juros tornam a aquisição menos atraente.

Na prática as empresas priorizam a substituição dos veículos cuja permanência na operação já não compensa. A renovação mais ampla fica para depois, quando o custo financeiro e a perspectiva de retorno permitem assumir compromissos de longo prazo.

Os programa Move Brasil, que promoveu financiamentos com juros subsidiados, ajudou a sustentar parte das compras, mas, segundo Spadine, os recursos se esgotaram rapidamente e não compensaram integralmente os efeitos negativos do crédito caro. O programa funcionou como um amortecedor para a retração, não como solução definitiva para os entraves.

Projeções caminhões

	Vendas (mil)		Produção (mil)		Exportação (mil)	
	2026	2027	2026	2027	2026	2027
BIM[3]						
	104 a 110 (-8,4% a -3,1%)	**104 a 110** (0%)	**116 a 121** (-6,5% a -2,5%)	**112 a 116** (0% a -7,4%)	–	–
PSR						
	–	–	**117** (-5,7%)	**117 a 118** (0% a +1%)	–	–
ANFAVEA						
	107 (-5,7%)	–	**115,6** (-6,8%)	–	**22,5** (-16,6%)	–

Fonte: Consultorias/Anfavea



Arquivo Pessoal

> “Vemos que o mercado de caminhões deve ficar estável no ano que vem. Não estamos visualizando queda.”
> Priscila Spadine, PSR

Por isto uma eventual redução dos juros pode melhorar o ambiente de negócios, mas seu efeito dependerá da intensidade e da continuidade do movimento. Para a PSR o cenário central segue de estabilidade, com viés de alta caso o financiamento fique mais acessível.

ESTABILIDADE NO HORIZONTE

A projeção da BIM³ também aponta para um mercado andando de lado. Boschi trabalha com vendas de 104 mil a 110 mil caminhões em 2027, faixa semelhante à estimada para 2026. A produção pode recuar para 112 mil a 116 mil unidades, ante uma expectativa de 116 mil a 121 mil neste ano.

O consultor considera que a decisão de compra depende da combinação de crédito, rentabilidade e retorno operacional. Não basta que a transportadora tenha carga para movimentar. Ela precisa gerar receita para cobrir combustível, manutenção, pedágios, salários e parcelas do financiamento, além de manter margem que justifique o investimento.

O executivo também avalia um cenário adverso em que os juros básicos da economia permaneçam na casa dos 15% e não haja novos estímulos ao crédito. Nesta hipótese o mercado poderia perder de 5 mil a 15 mil unidades com relação a um cenário mais favorável. Trata-se de uma simulação de risco e não da projeção central da BIM³ para 2027.

O efeito não seria igual para todas as empresas. Transportadoras maiores tendem a ter mais instrumentos para planejar a renovação e negociar condições comerciais. Já operadores menores podem enfrentar mais dificuldades para financiar veículos novos e absorver oscilações de custos.

A análise reforça a importância do custo total de propriedade, conhecido pela sigla TCO. O preço de compra é apenas uma parte da conta. Consumo, manutenção, disponibilidade de peças, produtividade e valor de revenda influenciam o custo por quilômetro e, consequentemente, a rentabilidade do transportador.

DIFERENTES GESTÕES DE FROTA

Roberto Leoncini também projeta um mercado próximo dos resultados dos últimos anos. Para ele o crédito continuará a ser o principal fator de influência sobre as vendas, enquanto as condições do agronegócio e da atividade de transporte podem alterar o nível de utilização dos veículos.

“O negócio de caminhões é tocado na base do crédito. Ele precisa de crédito”, observa o consultor. Na sua avaliação, se o financiamento continuar caro, o mercado deve permanecer próximo da faixa de 100 mil a 110 mil unidades, sem grandes picos ou quedas.

Leoncini considera muito difícil um resultado inferior a 98 mil caminhões vendidos, mas também não vê condições para chegar a 130 mil unidades mesmo com uma possível queda da Selic para 12%. Para alcançar esse patamar mais alto seria necessário um ambiente de financiamento mais favorável, capaz de estimular a antecipação das compras e uma renovação mais ampla das frotas.



PROCESSOS INTEGRADOS

EM UM ÚNICO PARQUE FABRIL.



FUNDIÇÃO
DE FERRO



FUNDIÇÃO
DE ALUMÍNIO



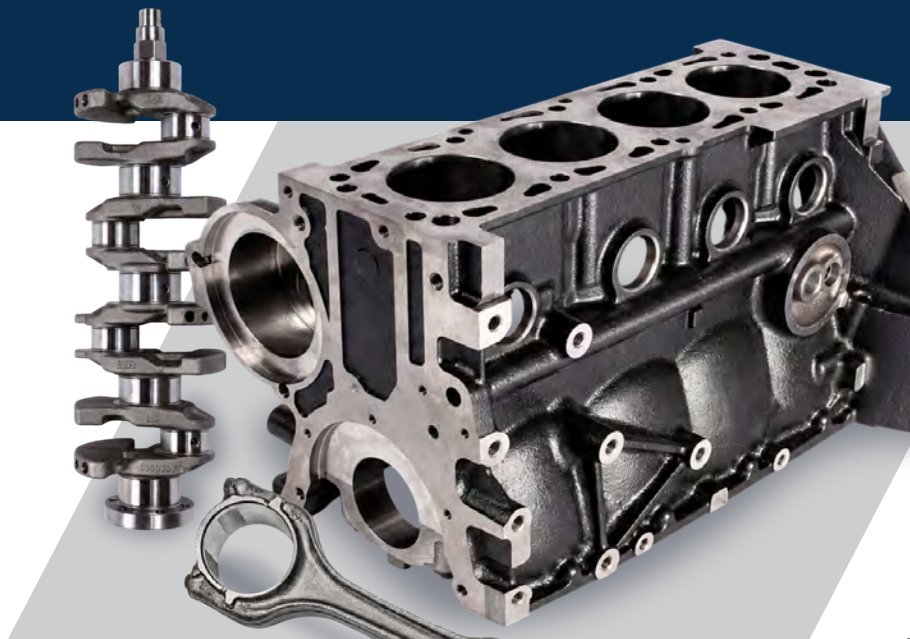
FORJARIA



USINAGEM

WHB
AUTOMOTIVE

**Moldando o futuro
da mobilidade.**





Arquivo Pessoal

> “Alguns caminhões importados chegam com preços significativamente inferiores do que os praticados por fabricantes tradicionais, o que amplia a pressão sobre as marcas estabelecidas.”
> Gregori Boschi, BIM³

A safra agrícola deve contribuir para a atividade de transporte em 2027. Entretanto o consultor chama a atenção para um possível efeito climático sobre a logística. Se a seca comprometer a navegação de barcaças nos portos do Arco Norte parte da carga poderá migrar temporariamente para o transporte rodoviário.

Essa mudança aumentaria a utilização dos caminhões em rotas mais longas e poderia melhorar o caixa das transportadoras. O efeito sobre a compra de veículos novos, contudo, não é necessariamente positivo.

“Isso pode ajudar o caixa dos transportadores e incentivar alguma tomada de decisão de investimento”, pondera Leoncini. “Mas, ao mesmo tempo, pode tomar parte da frota que ia ser renovada para ser utilizada. Aí não renova e não compra um novo caminhão.”

O impacto, portanto, dependerá de como cada empresa administrará a frota disponível. Uma alta temporária na demanda pode melhorar a receita e estimular investimentos, mas também pode levar o transportador a prolongar o uso dos veículos atuais para aproveitar a capacidade instalada.

Leoncini ainda destaca a diferença de investir em capacidade industrial e vender caminhões. As fabricantes têm ampliado seus portfólios e preparado produtos para o mercado, mas a demanda não acompanha necessariamente o ritmo destes investimentos. Para a indústria a estabilidade prolongada dificulta a ocupação da capacidade das fábricas e a obtenção do retorno esperado.

DESAFIOS PARA A INDÚSTRIA

A Anfavea, que reúne os fabricantes no País, ainda não apresentou uma projeção específica para 2027. O presidente da entidade, Igor Calvet, chamou a atenção para os desafios que afetam o mercado, como o custo do financiamento, a inadimplência, as restrições de crédito e a competitividade da produção nacional.

A revisão das expectativas para 2026 ajuda a dimensionar o ponto de partida. A Anfavea projeta 107 mil emplacamentos de caminhões neste ano, queda de 5,7% com relação a 2025. A produção deve alcançar 115,6 mil unidades, recuo de 6,8%, enquanto as exportações podem somar 22,5 mil veículos, baixa de 16,6%.

De janeiro a setembro o setor registrou a venda de 80,9 mil caminhões, redução de 3,8% na comparação anual. A produção chegou a 92,3 mil unidades, queda de 6,4%, e as exportações totalizaram 17 mil veículos, retração de 21,3%.

O desempenho das vendas internas, da produção e das exportações não segue a mesma trajetória. Enquanto os emplacamentos refletem a demanda no Brasil a produção também depende da programação industrial e dos estoques. As exportações, por sua vez, respondem às condições dos mercados externos e à competitividade dos veículos brasileiros.

Essa distinção ganha importância em 2027. Mesmo que as vendas internas per-

maneçam estáveis mudanças na demanda internacional podem afetar a produção. Da mesma forma um aumento da fabricação não significa, por si só, uma recuperação equivalente dos emplacamentos.

NOVAS MARCAS NA DISPUTA

A chegada ao Brasil de fabricantes da China deve aumentar a concorrência no mercado brasileiro. Sany e XCMG podem aproveitar a presença que já construíram aqui no setor de máquinas de construção para se aproximar de clientes que também operam caminhões. Esta relação comercial pode facilitar o acesso a frotistas, embora não garanta a conversão imediata em vendas.

Boschi observa que alguns produtos importados chegam com preços significativamente inferiores aos praticados por fabricantes tradicionais. Em determinadas ofertas a diferença pode variar de 30% a 40%, o que amplia a pressão sobre as marcas estabelecidas.

A diferença de preço, porém, não encerra a análise do comprador. Caminhões trabalham em operações nas quais a disponibilidade é fundamental. Uma falha que mantenha o veículo parado por vários dias pode comprometer entregas e receitas, reduzindo a vantagem obtida na aquisição.

Por isto a estrutura de pós-venda será um dos principais desafios para a consolidação das novas marcas.



Divulgação/MB

Leoncini recomenda cautela na avaliação dos novos concorrentes. A Fenatran, marcada para 9 a 13 de novembro, funciona como vitrine para apresentar produtos, mas o lançamento não significa que a marca esteja preparada para vender, entregar e atender caminhões em todo o País: "De você colocar o bolo na vitrine a depois sair vendendo e entregando tem uma distância gigante".

O consultor ressalta que o Brasil exige estrutura de atendimento compatível com a extensão territorial e com as rotas de transporte. Uma rede concentrada em algumas capitais pode não atender às necessidades de uma frota que circula por regiões distantes. Assim os planos de cada fabricante, seus parceiros e sua capacidade de manter o veículo em operação serão tão importantes quanto o preço inicial.

A pressão competitiva, entretanto, já pode provocar mudanças nas marcas tradicionais. A apuração de AutoData nos últimos meses identificou reduções de preços da Scania em alguns modelos pesados. O movimento indica que as fabricantes estabelecidas podem rever condições comerciais para defender participação e responder às novas ofertas.

Além dos preços Leoncini espera que a concorrência acelere decisões sobre o portfólio. As marcas locais podem antecipar a introdução de produtos globais ou avaliar tecnologias que ainda não ganharam escala no Brasil. A reação, contudo, dependerá da viabilidade comercial e da adequação de cada solução às operações nacionais.

TECNOLOGIAS ALTERNATIVAS

A diversificação das tecnologias de propulsão deve continuar, mas a PSR não espera uma participação expressiva dos caminhões elétricos no mercado total em 2027 e 2028. Para Priscila Spadine a expansão deve ocorrer principalmente no segmento de modelos leves e semileves, podendo alcançar aplicações médias.

A infraestrutura de recarga e a autonomia ainda limitam o uso de caminhões elétricos em operações mais exigentes.



Arquivo Pessoal

> “O negócio de caminhões é tocado na base do crédito. Se o financiamento continuar caro o mercado deve permanecer próximo da faixa de 100 mil a 110 mil unidades, sem grandes picos ou quedas.”
>
> Roberto Leoncini, consultor

O perfil da rota, a distância percorrida, a carga transportada e o tempo disponível para recarregar determinam a viabilidade de cada aplicação.

Nos segmentos médios e pesados os modelos a gás devem avançar em nichos específicos, segundo a consultoria. A mesma lógica vale para o biometano, que pode atender operações com disponibilidade de combustível e condições favoráveis de abastecimento.

Em vez de uma substituição rápida do diesel a tendência é de convivência das diferentes soluções. A decisão de compra dependerá do custo total de operação e da infraestrutura disponível para cada aplicação.

A pressão por eficiência energética e redução de emissões também pode alterar a concorrência. Fabricantes que conseguirem oferecer soluções compatíveis com as necessidades das transportadoras terão mais condições de conquistar espaço. Entretanto o custo de aquisição e a capacidade de manter o veículo em operação continuarão a influenciar a decisão.

IMPACTO DA REFORMA TRIBUTÁRIA

Além de financiamento caro e de disputa comercial mais acirrada a reforma tributária é outro ponto de atenção para fabricantes e transportadoras. Leoncini destaca que a mudança na forma de recolhimento dos tributos pode alterar o fluxo de caixa de empresas que hoje utilizam o prazo da emissão da nota fiscal ao pagamento dos impostos para administrar o capital de giro.

Segundo o consultor a antecipação do recolhimento pode retirar recursos que permaneciam temporariamente disponíveis na operação. As empresas terão de adaptar a gestão financeira e, em alguns casos, buscar capital de giro para cobrir a diferença: “Ou eu vou ter de buscar capital de giro ou vou ter de fazer a gestão do meu caixa de uma maneira diferente”.

O efeito dependerá das regras aplicáveis a cada operação e da capacidade das empresas de reorganizar seus processos. Para um setor que depende de financiamento para comprar ativos de alto valor, mudanças no capital de giro podem influenciar tanto a decisão de compra quanto a capacidade de honrar compromissos financeiros.

MERCOSUL E UNIÃO EUROPEIA

O possível acordo comercial do Mercosul com a União Europeia também pode abrir oportunidades para a indústria instalada no Brasil, conforme a avaliação de Leoncini. A redução gradual de tarifas, caso avance conforme as regras negociadas, pode estimular o intercâmbio de componentes e levar fabricantes a rever a distribuição global da produção.

O consultor vê espaço para que o Brasil amplie sua participação como fornecedor de motores, transmissões e outras peças para unidades industriais no Exterior.

Esta possibilidade, porém, depende das decisões de investimento das empresas, dos custos de produção e das condições efetivas de acesso aos mercados.

A mudança também pode afetar projetos de localização de produtos. As montadoras precisam avaliar quais modelos faz sentido fabricar no Brasil, quais componentes podem vir de outras unidades e quais mercados podem receber a produção nacional. O acordo não significa, por si só, uma transferência automática de fábricas ou investimentos.

Ao mesmo tempo exigências relacionadas à pegada de carbono podem criar novas diferenças competitivas para os fabricantes. Investimentos em eficiência e descarbonização podem se tornar mais relevantes para acessar determinados mercados e atender às exigências de clientes. O impacto dependerá da evolução da regulamentação e das condições de cada operação.

FENATRAN NÃO GARANTE PEDIDOS

A Fenatran, de 9 a 13 de novembro no SP Expo, deve ampliar a exposição dos novos caminhões e das tecnologias disponíveis, mas ninguém considera que o evento seja um catalisador capaz de mudar a trajetória do mercado.

Leoncini avalia que as feiras têm papel importante na divulgação de produtos e no relacionamento de fabricantes com clientes. Mas a compra de um caminhão exige análise aprofundada de custos, negociação e planejamento financeiro. Por isto a apresentação de uma novidade não significa que o pedido será fechado imediatamente.

A lógica vale tanto para as marcas tradicionais quanto para as estreantes. O interesse despertado por um lançamento precisa se transformar em uma proposta comercial competitiva, com condições de financiamento, prazo de entrega e estrutura de atendimento.

A renovação das frotas também depende da capacidade de o transportador prever receitas e custos ao longo do período de financiamento. Se o cenário permanecer incerto mesmo uma oferta tecnicamente atraente pode não ser suficiente para antecipar a compra.

SEM CRESCIMENTO NO HORIZONTE

Todos os fatores indicam que o mercado de caminhões deve entrar em 2027 com espaço limitado para uma recuperação expressiva. O quadro é de estabilidade.

Para as transportadoras o desafio será equilibrar a necessidade de renovar os veículos com a capacidade de financiar a compra e preservar a rentabilidade. Para as fabricantes será transformar investimentos em produtos e capacidade industrial em pedidos efetivos, sem depender apenas de estímulos pontuais.

A concorrência de importados pode acelerar mudanças de preços, produtos e ações de atendimento. Já as tecnologias alternativas devem ampliar sua presença gradualmente, sobretudo nas aplicações em que infraestrutura e custo de operação favoreçam sua adoção.

A redução dos juros pode melhorar todo o cenário, mas não será suficiente se o transporte continuar com margens apertadas ou se o acesso ao crédito permanecer restrito.

Em 2027 a diferença de um mercado estável para uma recuperação mais consistente dependerá da combinação de condições financeiras, retorno operacional e capacidade de resposta da indústria. ■



Divulgação/VWCO

Mercedes-Benz e rede autorizada: legados que se encontram

Nos 70 anos da fabricante no Brasil, ASSOBENS homenageia os concessionários e destaca quatro grupos que também celebram aniversários em 2026



A história da Mercedes-Benz no Brasil se conecta à de empresas e famílias que, há décadas, levam a estrela às diferentes regiões do País. Ao completar 70 anos em 2026, a fabricante celebra um legado construído também por sua Rede de Concessionários, responsável por multiplicar a presença da marca e transformar seus produtos em relações duradouras com os clientes.

É essa construção coletiva que a ASSOBENS coloca em evidência. Mais do que pontos de venda, as concessionárias são fomentadoras da marca: conhecem as necessidades de cada mercado, acompanham a evolução do transporte e sustentam o atendimento a quem depende de caminhões, ônibus e vans para trabalhar. Sua atuação aproxima a fabricante da realidade dos negócios brasileiros.



Em 2026, quatro grupos da Rede também comemoram marcos expressivos. Irmãos Davoli, de Mogi Mirim (SP), completa 80 anos de atuação; Prodoeste, de Formiga (MG), celebra 70 anos; Minasmaquinas, de Contagem (MG), chega aos 65 anos; e o Grupo Águia Branca, de Cariacica (ES), festeja oito décadas de história.

Os aniversários revelam a longevidade das organizações que integram a Rede. Algumas dessas trajetórias começaram antes mesmo da inauguração da fábrica da Mercedes-Benz em São Bernardo do Campo, em 1956. Outras se desenvolveram ao longo da expansão da indústria e do transporte. São histórias próprias que, ao se encontrarem com a da fabricante, ajudaram a ampliar o alcance da estrela no País.

Em muitas dessas empresas, o conhecimento e a responsabilidade pelo negócio passam de uma geração à seguinte. Mudam os produtos, as tecnologias e as exigências do mercado. Permanece o compromisso de conhecer cada região, preservar a confiança dos clientes e investir na continuidade de relações construídas ao longo de décadas.

"O legado da Mercedes-Benz no Brasil também vive nas concessionárias, nas famílias e nos profissionais que representam a marca todos os dias. Celebrar esses 70 anos é reconhecer uma história compartilhada e homenagear uma Rede que ajuda a construir seu presente e seu futuro", afirma o presidente executivo da ASSOBENS, Adcley Souza.

Hoje, formada por 34 grupos econômicos e presente em todas as regiões brasileiras, a Rede mantém essa contribuição no contato cotidiano com o cliente. A relação começa na orientação para escolher o veículo adequado e continua na oficina, no fornecimento de peças e no suporte necessário para manter a operação em movimento.

Fundada em 1973, a ASSOBENS representa os concessionários e fortalece a aproximação entre Rede e fabricante. Ao homenagear os quatro grupos aniversariantes, estende o reconhecimento a toda a Rede: empresas, famílias e profissionais que dão continuidade ao legado Mercedes-Benz e ajudam a preparar seus próximos capítulos no Brasil.



Juros altos forçam parada fora do ponto da renovação



Divulgação/MB

Financiamento caro e restrito e queda das exportações pressionam a indústria de ônibus. Anfavea reduz projeções para 2026 e especialistas preveem aumento da produção em 2027, salvo por compras públicas.

Por Andrea Ramos

O mercado brasileiro de ônibus passa por dificuldades para transformar a necessidade de renovação das frotas em encomendas efetivas. Enquanto programas públicos sustentam parte da demanda por veículos escolares e modelos menores as empresas de transporte urbano e rodoviário adiam investimentos diante do custo alto do financiamento, das restrições ao crédito e da pressão sobre as receitas operacionais. Ao mesmo tempo a retração das exportações reduz outra fonte importante de

Projeções ônibus

Vendas (mil)		Produção (mil)		Exportação (mil)	
2026	2027	2026	2027	2026	2027
BIM³					
21 a 23 (-4% a -12%)	**20** (-5% a -13%)	**24 a 26** (-8% a -15%)	**24 a 28** (0% a +16,7%)	–	–
PSR					
–	–	**27** (-4,3%)	**31** (+15%)	–	–
ANFAVEA					
21,5 (-10,2%)	–	**24,1** (-14,4%)	–	**4,7** (-27,7%)	–

Fonte: Consultorias/Anfavea

demanda para os fabricantes nacionais de chassis e carrocerias.

Neste cenário as perspectivas para 2027 divergem conforme o indicador e as premissas de cada fonte. A Anfavea, que reúne os fabricantes de chassis, revisou para baixo suas estimativas de produção e emplacamentos para 2026. A consultoria BIM³ prevê que os registros de ônibus novos recuem novamente no próximo ano. Já a PSR, Power Systems Research, projeta aumento da produção em 2027, lastreada nas entregas previstas do Programa Caminho da Escola.

As projeções têm poucas diferenças e indicam que o mercado de ônibus poderá caminhar de lado em 2027. Também mostram que uma eventual alta da produção não significa, necessariamente, uma recuperação generalizada do setor. O resultado industrial pode melhorar com a execução de encomendas contratadas anteriormente, enquanto os operadores privados continuam limitados pela dificuldade de financiar veículos novos. Por isto a evolução do setor depende tanto do calendário de entregas públicas quanto da retomada das compras de ônibus urbanos e rodoviários.

Gregori Boschi, da BIM³, avalia que o mercado enfrenta uma tendência estrutural de pressão sobre a demanda. Para ele a reorganização dos sistemas de transporte, a ampliação de alternativas de mobilidade e a otimização das redes urbanas limitam a necessidade de novos veículos em determinadas operações.

Ruben Antônio Bisi, presidente da Fabus, que representa os fabricantes de carrocerias, destaca outro componente: a dificuldade financeira dos operadores, que precisam renovar frotas envelhecidas mas nem sempre conseguem acessar crédito em condições viáveis.

Roberto Leoncini, consultor do setor, também vê pouco espaço para crescimento expressivo sem mudanças nas condições econômicas da operação.

Já Priscila Spadine, gerente de dados da PSR, identifica uma oportunidade de avanço na produção em 2027, sustentada pelo calendário de entregas de ônibus escolares licitados no Programa Caminho da Escola.

As avaliações convergem, porém, em um ponto: a retomada depende de condições de financiamento e de demanda mais previsível.



Arquivo Pessoal

> “Operadores precisam renovar frotas envelhecidas, mas nem sempre conseguem acessar crédito em condições viáveis.”
>
> Ruben Bisi, Fabus

ANFAVEA REDUZ PROJEÇÕES

Pelo lado dos fabricantes de chassis a Anfavea reduziu as projeções de vendas, o que reforça a percepção de perda de ritmo do segmento. Em setembro a entidade passou a projetar a produção de 24,1 mil chassis de ônibus em 2026, abaixo das 25 mil unidades que eram estimadas em junho. Com relação às 28,2 mil unidades fabricadas em 2025 a nova previsão representa queda de 14,4%.

A indústria produziu 21,3 mil ônibus de janeiro a setembro de 2026, recuo de 11,2% na comparação com os 24 mil veículos fabricados no mesmo período do ano anterior. O resultado acumulado indica que a atividade industrial perdeu força ao longo do ano apesar das encomendas de programas públicos e da necessidade de renovação das frotas.

Os emplacamentos também levaram a entidade a rever para baixo suas expectativas. Depois de projetar 22,5 mil unidades para 2026 a Anfavea reduziu a estimativa para 21,5 mil. Se confirmada a marca ficará 10,2% abaixo dos 23,9 mil registros de 2025.

Até setembro o mercado brasileiro havia emplacado 16,9 mil ônibus, queda de 4,4% em relação ao mesmo período de 2025. A redução da projeção anual mostra que a entidade não espera uma aceleração suficiente para recuperar o volume do ano anterior.

As exportações completam o quadro de retração. A Anfavea agora estima embarques de 4,7 mil ônibus em 2026, abaixo dos 6,4 mil veículos exportados em 2025. A projeção atual, embora superior às 4,4 mil unidades previstas em junho, ainda representa queda de 27,2% na comparação anual.

De janeiro e setembro foram exportados do Brasil 3,5 mil ônibus, redução de 32,6% sobre o mesmo período de 2025. A menor demanda externa limita as oportunidades para as fabricantes de chassis e carrocerias e reduz a capacidade de compensar, com pedidos internacionais, a perda de força do mercado doméstico.

CAMINHOS DIFERENTES EM 2027

A BIM[3] estima que a produção brasileira de ônibus gire em torno de 24 mil a 26 mil ônibus em 2026. Para o ano que vem Boschi trabalha com uma faixa que vai de 24 mil a 28 mil unidades. Na sua avaliação, porém, o comportamento dos emplacamentos tende a ser menos favorável: a projeção para 2026 varia de 21 mil a 23 mil veículos vendidos, com resultado mais próximo de 22,3 mil, enquanto 2027 pode terminar em torno de 20 mil unidades.

A PSR apresenta perspectiva mais otimista para a produção. Priscila estima aproximadamente 27 mil ônibus fabricados em 2026 e 31 mil em 2027. O aumento projetado decorre, principalmente, das entregas de cerca de 7 mil unidades vinculadas ao Caminho da Escola, cujas encomendas foram licitadas ou contratadas em 2026. Devendo chegar, portanto, aos clientes no ano seguinte.

Bisi, da Fabus, avalia que o mercado de 2026 deve ficar estável ou registrar crescimento de aproximadamente 1% sobre 2025. O dirigente havia trabalhado inicialmente com uma expectativa mais positiva, mas reduziu sua avaliação diante da perda de ritmo ao longo do ano. Para 2027 ele espera um mercado menor do que o de 2026, embora não apresente um número fechado por considerar incertas as condições de financiamento e a disposição das empresas para investir.

Leoncini, por sua vez, projeta um mercado sem expansão expressiva, na faixa de 20 mil a 25 mil unidades. A avaliação considera as limitações de investimento dos operadores e a importância das encomendas públicas para sustentar a demanda.

As estimativas não devem ser comparadas como se medissem exatamente a mesma coisa. Produção, emplacamentos e tamanho de mercado seguem bases diferentes. Ainda assim a leitura conjunta revela que o segmento não tem perspectiva consensual de crescimento amplo. A produção pode receber impulso das licitações públicas, enquanto os registros de veículos novos permanecem pressionados.

CAMINHO DA ESCOLA SUSTENTA

Os programas públicos de transporte escolar e de saúde ajudam a entender porque o segmento de ônibus menores apresenta comportamento diferente dos modelos urbanos e rodoviários. Estas iniciativas concentram compras em períodos específicos e podem garantir volumes importantes aos fabricantes, mesmo quando empresas privadas reduzem os investimentos.

Bisi lembra que o Caminho da Escola já tornou viável a entrega de dezenas de milhares de ônibus ao longo de sua história. Segundo o dirigente a frota escolar tem uma necessidade relevante de renovação, com mais de 30 mil veículos acima de dez anos de uso, idade que serve como referência para substituição no programa.

O presidente da Fabus cita uma licitação de 7,5 mil unidades distribuídas em onze lotes. E a maior parte dos lotes havia avançado neste segundo semestre, enquanto uma disputa relacionada a aproximadamente cem veículos ainda depende de análise. Assim Bisi espera que as entregas ganhem ritmo ao longo do primeiro semestre de 2027, com algumas centenas de unidades por mês.



Divulgação/VWCO


Divulgação/MB

Esse calendário pode influenciar diretamente o resultado industrial. Quando os pedidos entram em produção e as entregas se concentram em determinado exercício, o volume fabricado cresce mesmo que as compras de outros segmentos não acompanhem a mesma trajetória.

É justamente este efeito que sustenta a projeção da PSR para 2027. Priscila considera que a entrega de cerca de 7 mil ônibus escolares contribuirá para elevar a produção a 31 mil unidades. A expectativa não significa, contudo, que todos os segmentos do mercado terão crescimento equivalente.

Boschi também identifica os programas públicos como uma fonte de oportunidade, mas ressalta que as compras governamentais dependem de orçamento, licitações e cronogramas. O impacto varia de ano para ano e pode não se repetir com a mesma intensidade. Por isto os fabricantes precisam considerar o calendário das encomendas ao planejar a produção.

A dependência de licitações torna o mercado mais irregular. Uma contratação de grande porte pode sustentar o volume industrial por vários meses mas o intervalo até a próxima concorrência pode abrir lacunas na carteira de pedidos. Sem uma renovação contínua das frotas públicas e privadas a produção fica mais vulnerável a oscilações.

CRÉDITO CARO ADIA A RENOVAÇÃO

A dificuldade de financiar veículos novos aparece como um dos principais entraves ao crescimento do mercado. Operadores urbanos e rodoviários precisam substituir ônibus antigos e manter a qualidade do serviço mas enfrentam juros elevados e critérios mais restritivos para a concessão de crédito.

Bisi avalia que a situação financeira das empresas de transporte urbano continua delicada desde a pandemia. A recuperação da demanda não eliminou a pressão sobre os custos operacionais e os aumentos do diesel e de outras despesas nem sempre chegam integralmente às tarifas. Com menos margem financeira as empresas priorizam despesas imediatas e adiam a renovação dos veículos.

O dirigente também aponta que a inadimplência e os pedidos de recuperação judicial aumentaram a cautela das instituições financeiras. Mesmo quando o operador precisa comprar ônibus a aprovação do financiamento pode se tornar mais difícil. E quando consegue o crédito a prestação pode comprometer uma parcela elevada da receita.

A situação não se restringe ao transporte urbano. No segmento rodoviário a aquisição de veículos exige investimentos altos, enquanto que o retorno depende da ocupação, das tarifas e da frequência das viagens.

O consultor Roberto Leoncini pontua que um ônibus rodoviário de dois andares representa um desembolso expressivo para a empresa. Com custo de capital elevado a conta fica mais difícil de fechar, sobretudo quando a receita não acompanha o valor da prestação.

O mercado rodoviário ainda encontra apoio no turismo doméstico, no transporte de funcionários e nas viagens de longa distância. O encarecimento das passagens aéreas também pode favorecer parte da demanda por ônibus. Estes fatores, entretanto, não eliminam o obstáculo financeiro para renovar ou ampliar a frota.

Bisi observa que o programa Move Brasil despertou interesse de operadores

na renovação de veículos mas os recursos destinados aos ônibus se esgotaram rapidamente. Mesmo taxas subsidiadas podem representar um desafio para empresas com fluxo de caixa limitado. O acesso ao financiamento, portanto, importa tanto quanto a existência de linhas de crédito.

Priscila Spadini, da PSR, considera que uma redução dos juros para patamares próximos de 11% a 12% poderia melhorar o ambiente de investimento no futuro. Mas ela não espera que um programa estrutural de renovação de frotas resolva o problema no curto prazo. Sem uma política contínua e previsível as compras tendem a continuar concentradas em ciclos de financiamento e licitações.



Divulgação/Volvo

FROTA URBANA ENVELHECE

O transporte urbano evidencia as consequências do adiamento dos investimentos. Segundo Bisi a idade média da frota chegou a 7,1 anos, acima dos cinco anos que considera adequados para um sistema saudável. A falta de substituição dos veículos amplia a necessidade de renovação, mas a capacidade de compra continua limitada pela situação financeira das operadoras.

A renovação depende também das regras dos contratos de concessão e das condições de cada município. Algumas cidades estabelecem limites de idade para os veículos e prazos para a substituição da frota. Quando os operadores não conseguem investir no ritmo previsto podem transferir ônibus usados para localidades com exigências diferentes, mas esta alternativa não resolve a necessidade de renovar o sistema como um todo.


Divulgação/VWCO

Bisi indica que a capacidade dos municípios de financiar o transporte coletivo influencia diretamente o volume de encomendas. Os subsídios ajudam a cobrir a diferença do custo de operação para a receita das tarifas, mas a disponibilidade e a estrutura destes recursos variam conforme a cidade.

O presidente da Fabus propõe mecanismos de financiamento mais amplos para o transporte urbano. Dentre as alternativas que apresenta estão o custeio público das gratuidades concedidas pelo próprio sistema, o financiamento das tarifas sociais para pessoas de baixa renda e a ampliação das fontes de recursos para além do vale-transporte tradicional.

A lógica econômica é dar maior previsibilidade à receita das empresas e reduzir a pressão sobre a tarifa paga pelo passageiro. Com um sistema de custeio mais estável os operadores poderiam planejar investimentos de longo prazo e os fabricantes teriam demanda menos sujeita a interrupções.

Boschi observa, entretanto, que a reorganização das redes de transporte também influencia a quantidade de veícu-



Divulgação/Volvo

los necessária. A integração com metrôs e trens, a otimização de itinerários e a substituição de vários ônibus menores por veículos de maior capacidade podem reduzir a necessidade de unidades em algumas operações. Essa tendência ajuda a explicar porque a renovação da frota não se converte automaticamente em crescimento do mercado.

ELETRIFICAÇÃO EXIGE INVESTIMENTO

A transição para ônibus de menor emissão abre oportunidades para os fabricantes, mas acrescenta desafios financeiros e operacionais. Spadinmi, da PSR, avalia que a eletrificação pode avançar mais rapidamente nos ônibus urbanos, pois as linhas costumam seguir rotas conhecidas e os veículos retornam a garagens ou terminais, facilitando o planejamento da recarga.

Essa característica, contudo, não elimina a necessidade de investimento. A adoção de ônibus elétricos, além do preço de aquisição de três a quatro vezes mais caro do que modelos a diesel, exige a instalação de carregadores nas garagens, adequações da rede elétrica, disponibilidade de energia e planejamento para manter os veículos em operação. O operador precisa considerar o custo da compra, a autonomia dos veículos, o consumo energético, a manutenção e a infraestrutura necessária para atender à programação diária.

Leoncini aponta que terminais e garagens representam parte central do desafio da eletrificação. Sistemas que operam durante muitas horas por dia precisam garantir que os veículos recarreguem sem comprometer a oferta de viagens. Uma falha no planejamento pode afetar a disponibilidade da frota e a regularidade das linhas.

O consultor também alerta para a diferença de escala das grandes cidades diante de municípios menores. Uma experiência-piloto pode demonstrar a viabilidade técnica mas não prova que a mesma solução terá retorno econômico em uma frota de centenas de veículos. A decisão depende das características de cada operação e da capacidade de amortizar o investimento.

Bisi destaca que tecnologias de baixa emissão, como ônibus elétricos, modelos a biometano ou biodiesel, também tendem a ter custos superiores aos dos veículos

a diesel. As empresas urbanas não conseguem absorver indefinidamente essa diferença sem comprometer o equilíbrio financeiro. Por isso a adoção de veículos com propulsão alternativa depende de financiamento subsidiado com recursos públicos e mecanismos que distribuam o custo da transição.

EXPORTAÇÕES PERDEM FORÇA

A retração das vendas externas acrescenta pressão à indústria nacional. A Anfavea estima que as exportações caiam de 6,4 mil ônibus em 2025 para 4,7 mil em 2026. A queda acumulada de 32,6% até setembro indica que o mercado internacional não compensa a perda de força doméstica.

Boschi estima que as exportações representem cerca de 5 mil ônibus por ano, aproximadamente 20% da produção nacional. A participação dá relevância aos pedidos externos embora o volume não seja suficiente para neutralizar, sozinho, uma retração do mercado interno.

A demanda internacional depende das condições econômicas e dos investimentos em transporte de cada país. Bisi atribui parte da queda recente à redução das compras de ônibus rodoviários na Argentina. Mudanças nas condições de financiamento e no ritmo de renovação das frotas estrangeiras podem alterar os pedidos de um ano para outro.

DEPENDÊNCIA DE CRÉDITO E LICITAÇÕES

As perspectivas para 2027 mostram que o setor de ônibus tem oportunidades de substituição de frotas envelhecidas, compras públicas e na transição para tecnologias de menor emissão. No entanto a escala destes movimentos dependerá de crédito com custos compatíveis para a capacidade de pagamento dos operadores, infraestrutura adequada e mecanismos estáveis de financiamento do transporte coletivo.

Sem estas condições a indústria poderá registrar melhora pontual na produção, sustentada por encomendas contratadas anteriormente, enquanto o mercado de veículos novos permanece em baixa. O comportamento dos emplacamentos e das exportações será decisivo para avaliar se a eventual alta industrial em 2027 representa uma recuperação mais ampla ou apenas um efeito do calendário de entregas. ■



Divulgação/VWCO

1966

Mangueiras de alta pressão para uso no campo e pulverização agrícola.



Coberturas duráveis para transporte que protegem e conservam a carga, evitando desperdício.



Galpões modulares com estrutura metálica que podem ser desmontados e reaproveitados em outro local.



sansuy

60 anos



Cortinas laterais para implementos rodoviários com opção térmica.



Biodigestores para geração de energia e tratamento de resíduos e geomembranas para proteção do solo.



Sistemas mecanizados e elétricos de enlonamento que proporcionam mais agilidade e segurança.



Laminados para o setor calçadista.

2026



Usina solar flutuante para geração de energia limpa.

Saiba mais em:
sansuy.com.br

CERTIFIED
IATF 16949
ISO 9001

Feita de pessoas, moldada pelo tempo, movida pelo futuro

Há 60 anos, a Sansuy constrói uma história marcada pela qualidade, confiança e inovação. Desenvolvemos laminados técnicos que atendem a diversos segmentos estratégicos, como agronegócio, armazenamento, decoração, calçadista e transporte, com presença também no mercado automotivo.

Nossas soluções estão presentes em diferentes aplicações automotivas, incluindo revestimentos de estofados, quebra-sóis, painéis, laterais de portas e capotas, contribuindo para a funcionalidade. Contamos com tecnologias e processos especializados, como perfuração, presponto e print design, que ampliam as possibilidades de aplicação e personalização dos materiais, atendendo às demandas e tendências da indústria.

Com certificações reconhecidas internacionalmente, como ISO 9001 e IATF 16949, investimos continuamente em tecnologia, processos e pessoas para acompanhar a evolução da indústria e desenvolver soluções alinhadas às necessidades de cada mercado.

Celebrar seis décadas de história é reconhecer nossa trajetória e reafirmar o compromisso com a inovação, a excelência e o desenvolvimento da indústria brasileira.



Protagonismo da Foton em novo momento

Moro no Brasil há mais de dez anos. Antes da Foton inaugurar fábrica no País, eu já estava por aqui estudando a cultura, os costumes, a diversidade e viajando pelo interior desta imensa nação. Conversei com frotistas, concessionários, agricultores, empresários, motoristas e muitos outros brasileiros.

Esse processo foi fundamental para que eu pudesse enfrentar os desafios do cargo que ocupo hoje. Foi no Brasil que conheci minha esposa e que minha filha nasceu. Acompanhei cada etapa da nossa jornada, desde que os produtos chegaram pelas mãos de importador independente até quando a Foton tomou a sábia decisão de instalar sua fábrica no País.

Viajei por diversas regiões para entender as reais necessidades e desafios dos transportadores brasileiros. Por isso a decisão de fincar nossas raízes aqui foi profundamente lastreada em estudo, estratégia e conhecimento.



Divulgação/Foton

Darren Lu é diretor geral da Foton no Brasil

Começamos nossa trajetória com os caminhões leves da família Aumark. Em pouco tempo expandimos a atuação oferecendo ao mercado vasta gama de veículos comerciais. Hoje o portfólio também contempla picapes, minicaminhões, vans, caminhões médios e semipesados, além de uma gama completa de modelos elétricos.

Desenhamos nossa meta de entregar soluções premium aliadas ao pós-venda eficiente que garante o menor custo de propriedade. Sabemos muito bem o quanto os caminhoneiros e frotistas brasileiros são profissionais e exigem, com razão, produtos e serviços de alta qualidade.

Em pouco mais de três anos já temos linha de montagem local, trabalhamos fortemente na ampliação da rede de concessionárias e investimos em um grande centro de distribuição de peças em Itajaí, SC, que conta com milhares de itens para dar respostas rápidas aos nossos clientes.

Estamos sempre em busca de novas tecnologias de propulsão e soluções de energia, com o compromisso de trazer ao Brasil o que há de mais avançado em inovação, eficiência e sustentabilidade.

O objetivo é transformar a Foton em muito mais do que uma fabricante de veículos comerciais. Queremos ser uma parceira estratégica dos clientes, oferecendo soluções completas de transporte e mobilidade para o mercado brasileiro.

A Foton será uma das marcas que mais apresentará inovações em termos de produtos e serviços que englobam financiamentos mais acessíveis, bem como consórcio, leasing, seguros, gestão de frotas e modalidades de assinatura e locações, de modo a facilitar o acesso.

Faremos uma participação histórica na Fenatran. Levaremos ao evento a prova concreta de que a Foton veio para ficar, com planos consistentes, visão de longo prazo e a missão de oferecer soluções completas, acessíveis e inteligentes para todos que movimentam a economia do País. ■

A nova régua da competitividade

A indústria de veículos comerciais chegará a 2027 diante de uma nova régua de competitividade. Tecnologias e matrizes energéticas avançam, enquanto novos players ampliam a concorrência. Crédito, custos e busca por eficiência tornam cada investimento mais estratégico, alterando a lógica do negócio como conhecemos.

O produto continuará sendo fundamental, mas já não basta. Para quem vive do transporte, caminhão é ferramenta de trabalho. Precisa rodar, produzir e gerar resultado. Nossa prioridade é integrar produto, serviços, conectividade, pós-venda e soluções financeiras em uma proposta de valor que entregue disponibilidade, eficiência e rentabilidade ao longo da vida útil do veículo.

Essa visão vale também para a transição energética. Em um país como o Brasil, não há uma única tecnologia capaz de atender a todas as aplicações no mesmo ritmo. O caminhão do futuro precisa fazer sentido no presente. O caminho será multienergético. Gás natural, biometano, eletrificação e motores a combustão cada vez mais eficientes poderão conviver, respeitando a missão, a infraestrutura disponível e, principalmente, a viabilidade econômica para o transportador.



Divulgação/Iveco

Marcio Querichelli é presidente da Iveco América Latina

Outro desafio será viabilizar a renovação da frota. O risco para a operação brasileira em 2027 está na dificuldade de transformar demanda em investimento. Há oportunidades no agronegócio, na infraestrutura e na logística, mas crédito restrito e falta de previsibilidade têm impacto direto na renovação de frotas.

A chegada de novas montadoras também elevará a régua. Vejo esse movimento de forma positiva: mais concorrência estimula inovação, amplia as alternativas para o transportador e desafia toda a indústria a evoluir. Mas, em veículos comerciais, não basta colocar um bom caminhão na estrada. É preciso estar ao lado do cliente quando ele precisa. Rede, peças, serviços, engenharia adaptada às condições locais e conhecimento das aplicações fazem parte dessa equação.

Esse cenário exigirá inovação com pragmatismo. Novas tecnologias precisam encontrar escala e viabilidade econômica e gerar ganhos reais de eficiência para o transportador. O verdadeiro avanço estará na capacidade de transformar conhecimento, experiência e tecnologia em soluções que façam diferença no dia a dia do cliente.

Em 2027, a competitividade será medida pela capacidade de contribuir para que o transportador produza mais, com eficiência, disponibilidade e rentabilidade. Afinal, o melhor caminhão é aquele que continua trabalhando e gerando resultados para quem depende dele. ■

O teste de 2027

Se 2026 foi um ano desafiador diante de um ambiente econômico mais restritivo, 2027 será o momento de medir se haverá retomada dos investimentos. As premissas apontam para crescimento moderado de PIB, inflação entre 4% e 4,5% e Selic em 12% ao final do período. É um cenário mais favorável, mas ainda distante de representar dinheiro barato ou expansão automática da demanda.

Para caminhões e ônibus o custo do crédito continuará decisivo, como sempre. A redução gradual dos juros pode recolocar projetos de renovação de frota na mesa, mas transportadores e operadores seguirão seletivos.

No mercado de caminhões, demanda por transporte existe. O agronegócio permanece relevante, a logística e infraestrutura avançam e o comércio eletrônico mantém a pressão por eficiência na distribuição. A questão é quando essa atividade se converterá em renovação de frota.



Divulgação/Mercedes-Benz

Denis Güven é presidente Mercedes-Benz Trucks LAMEA e CEO Mercedes-Benz do Brasil

Muitos clientes postergaram compras durante o ciclo de juros elevados, justamente quando conectividade, dados e eficiência energética passaram a produzir ganhos operacionais claros.

Em ônibus o desafio tem outra configuração. A renovação das frotas urbanas segue condicionada à capacidade de investimento de operadores e municípios, enquanto os segmentos rodoviário e de fretamento podem se beneficiar da atividade econômica e da expansão de polos industriais e logísticos. Em todos os casos, previsibilidade regulatória, fiscal e de financiamento será essencial após o ciclo eleitoral de 2026.

A concessão de crédito também exigirá equilíbrio. Mesmo com a Selic projetada em 12% e a inflação sob controle, os juros permanecerão elevados. Será necessário combinar estímulos à modernização e à descarbonização da frota com critérios prudentes de financiamento.

O Banco Mercedes-Benz, que completou 30 anos em 2026, está preparado para apoiar esse movimento com produtos de captação própria e linhas de repasse em parceria com BNDES e Caixa Econômica Federal.

A transição energética avança na mesma lógica: menos orientada por uma solução única e mais pela viabilidade de cada aplicação. O Brasil reúne vantagens com combustíveis renováveis e uma matriz energética diversificada, mas a descarbonização precisa caminhar junto com escala, infraestrutura e competitividade para o cliente.

Por isso, 2027 tende a ser menos um ano de recordes e mais um ano de decisões. O mercado estará focado em rentabilidade e no valor gerado ao longo do ciclo de vida do veículo. Se houver confiança e previsibilidade, o próximo ciclo de crescimento poderá começar não pelo volume, mas pela qualidade dos investimentos realizados. ■

Produção local forte é indústria mais competitiva

A indústria automotiva vive uma transformação acelerada – alavancada em parte pelo avanço da inteligência artificial. O desenvolvimento de novos produtos, por exemplo, exige velocidade cada vez maior. Projetos que antes levavam anos para chegar ao mercado hoje precisam ser concluídos em questão de meses. E, em meio a esse novo cenário, a concorrência global se intensifica com a entrada de novas empresas.

Diante dessa nova realidade, manter e ampliar a força da indústria brasileira passam necessariamente pelo incentivo à produção local. Porém, mais importante do que a origem do capital é seu compromisso com o Brasil. Investimentos que contemplam todas as etapas da produção impulsionam a cadeia de fornecedores, promovem inovação, geram empregos e ampliam a competitividade do setor. Não há sustentabilidade sem produção local.

Para que esse impulso tenha continuidade, porém, é indispensável um ambiente regulatório estável e previsível. A modernização da indústria depende de regras claras que ofereçam segurança para investimentos de longo prazo. Também exige políticas públicas consistentes, capazes de estimular a inovação e apoiar a transição para um sistema de transporte mais sustentável. Políticas industriais de longo prazo, construídas com critérios técnicos, previsibilidade e foco na competitividade, são fundamentais para estimular novos investimentos, modernizar as operações e acelerar o desenvolvimento tecnológico do setor.



Divulgação/Scania

Christopher Podgorski é presidente e CEO da Operação Industrial da Scania Latin America

Outro fator decisivo é a capacidade de construir parcerias estratégicas. A troca de conhecimento e a cooperação entre mercados aceleram a inovação e ampliam oportunidades de crescimento. Um exemplo é o novo hub de Ventures and New Business da Scania na China, criado como um centro regional de inovação, aprendizado e desenvolvimento de novos negócios. A iniciativa conecta a empresa ao ecossistema chinês, desenvolve parcerias e explora soluções em áreas como energia e infraestrutura, circularidade, autonomia e cadeia de suprimentos. Aliás, essa relação com a China ilustra bem esse movimento. Se, por um lado, vemos novos fabricantes chineses expandindo sua presença no Brasil, por outro também fortalecemos nossa atuação naquele mercado com a criação recente de um novo hub industrial. Trata-se de uma via de mão dupla que combina a reconhecida qualidade da engenharia e da produção da Scania com a velocidade de inovação dos chineses.

Em um ambiente cada vez mais dinâmico, a capacidade de adaptação será determinante à sobrevivência. Fortalecer a produção local, garantir segurança regulatória e promover a cooperação não são objetivos opostos, mas complementares.■

Unidos sempre seremos imbatíveis!

Como única marca global de veículos comerciais com sede no Brasil, nós da Volkswagen Caminhões e Ônibus buscamos na vanguarda a resposta a questões relevantes: como contemplar prioridades e tendências no transporte de cargas e passageiros em um país de dimensões gigantes quanto o Brasil? E ainda atender as expectativas de mercados emergentes tão plurais como os da América Latina, por exemplo? Lembrando que realidades econômicas, legislações e até combustíveis têm peculiaridades que variam de país a país?

Sem nenhum exagero, a Volkswagen Caminhões e Ônibus iniciará o ano de 2027 em uma nova era. Ainda em novembro próximo, os visitantes da Fenatran em São Paulo conhecerão novidades em todas as linhas: novas versões elétricas dos Delivery, motores mais potentes para os modelos Constellation e Meteor, além da esperada estreia no segmento de utilitários. Todos os lançamentos valerão para o ano seguinte.



Divulgação/VWCO

Roberto Cortes é presidente e CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus e membro do Executive Board do Traton Group

Correntemente, avançamos com modelos que já utilizam alternativas energéticas viáveis, como os caminhões Constellation movidos a biometano e os chassis de ônibus elétricos e-Volksbus em versões piso alto e baixo, já registrando vendas cada vez mais expressivas. Também observamos com atenção a chegada de novos concorrentes, especialmente os que vêm do continente asiático.

O início do novo ano marcará um novo mandato presidencial no Brasil, com o atendimento a demandas ainda atuais. Como o crédito mais acessível, a perenidade de renovação da frota brasileira de caminhões e ônibus, a continuidade do programa Caminho da Escola, o combate a gargalos logísticos e de transporte, bem como o estímulo a tecnologias que reduzam a emissão de carbono na atmosfera, além de assegurar a competitividade da indústria nacional. Nossos países vizinhos, e até alguns mais distantes, têm demandas bastante semelhantes.

Como sempre fez ao longo dos seus 45 anos de existência, a Volkswagen Caminhões e Ônibus apostará em parcerias para manter-se competitiva. A mais recente delas, com a chinesa SAIC Motors, permitirá a introdução de utilitários com a marca VW nos mercados brasileiro e argentino. A produção dos motores da MAN Truck & Bus no Brasil oferece o novo D26 Ultra, e a montagem de veículos em parceria com a Volkswagen Argentina em Córdoba já ultrapassa a marca de 2 mil unidades.

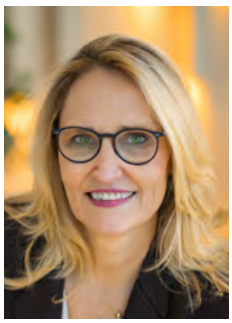
É como costumo dizer a nossos colaboradores e parceiros: unidos somos e sempre seremos imbatíveis! A união, seja em tecnologias, processos fabris ou na defesa de prioridades setoriais, continuará a ser a melhor resposta aos desafios que se apresentam ao nosso setor, tanto agora quanto nos próximos anos. ■

Tecnologia e serviços redefinem competição

O setor de veículos comerciais vive uma ampla transformação. A busca por eficiência operacional é impulsionada pela evolução tecnológica, levando a transportes cada vez mais seguros e sustentáveis. Em 2027 essa transformação ganhará ainda mais velocidade. O uso intensivo de dados, a aplicação da inteligência artificial e a diversificação das fontes de energia seguirão como vetores da indústria.

Os dados obtidos por conectividade continuarão contribuindo para operações de transporte mais produtivas, previsíveis e seguras. Com a inteligência artificial será possível transformar o grande volume de informações gerado pelos veículos em recomendações práticas.

Ao identificar padrões e antecipar riscos, a tecnologia ajudará a reduzir o consumo de combustível, prevenir paradas não planejadas, aumentar a disponibilidade e apoiar uma condução mais segura. Em outras palavras, o valor da IA estará em converter dados em decisões melhores, com mais eficiência, segurança e rentabilidade.



Divulgação/Volvo

Silvia Gerber é presidente do Grupo Volvo América Latina

A transição para o transporte de baixo carbono não será feita por uma única tecnologia. Cada operação tem necessidades próprias de autonomia, infraestrutura e disponibilidade energética. Por isso nossa estratégia é avançar em diferentes frentes.

Fomos uma das primeiras a oferecer caminhões pesados elétricos no Brasil e pioneiros na tecnologia B100 Flex, capaz de reduzir em até 90% as emissões de CO2. Em 2027, daremos mais um passo ao testar no País uma alternativa de energia limpa que já comprovou sua eficiência na Europa. Nosso compromisso é transformar inovação em redução efetiva de emissões, produtividade e valor.

Em 2027, a chegada de novos fabricantes tornará mais dinâmica a concorrência, como já ocorre nos mercados internacionais. Porém, a competitividade não será definida apenas pela qualidade do caminhão. O verdadeiro diferencial estará na capacidade de manter o veículo disponível e produtivo ao longo de toda a sua operação, com uma rede capilarizada e especializada, atendimento ágil, manutenção de qualidade e soluções que contribuam para reduzir o custo total de operação.

Estamos próximos de atingir a marca de 60 mil contratos de Planos de Serviço. Mais do que um indicador de escala, esse marco traduz a confiança dos transportadores na Volvo e o valor de soluções que aumentam a disponibilidade dos veículos.

Mas o principal desafio para o mercado brasileiro continuará sendo o custo elevado do crédito, especialmente no segmento de veículos pesados. Juros altos restringem investimentos e retardam a adoção de tecnologias que elevam a segurança, a produtividade e a eficiência ambiental. Um ambiente macroeconômico que favoreça o acesso a linhas condizentes com a realidade financeira de cada transportador é fundamental para voltar a estimular o crescimento do setor. ■



Divulgação/John Deere

Agro em retração, construção civil resiste

Endividamento e juros pressionam o agronegócio em 2026 enquanto infraestrutura e locação sustentam vendas de equipamentos de construção, com expectativa de recuperação moderada no ano que vem

Por Natasha Werneck

O setor de máquinas passa por momentos distintos. A indústria de máquinas agrícolas atravessa em 2026 um período de forte retração, pressionada pelo endividamento dos produtores, juros elevados e baixa rentabilidade das principais culturas, enquanto que no setor de construção a expectativa é de avanço moderado nas vendas, sustentado por obras públicas, infraestrutura e locação. Nos dois segmentos a projeção para 2027 é de alguma recuperação, mas ainda condicionada ao crédito e ao cenário econômico.

ENDIVIDAMENTO ANULA SAFRA BOA

A CSMIA/Abimaq, Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas da Associação Brasileira da Indústria de Má-

quinas e Equipamentos, estima queda de 23% nas vendas em 2026. O faturamento deve cair de R$ 67 bilhões em 2025 para R$ 52 bilhões neste ano, ante R$ 63 bilhões em 2024. A consultoria PSR, Power Systems Research, projeta produção de 59 mil unidades.

Pedro Estevão Bastos, presidente da CSMIA, resume o cenário: "O mercado este ano está muito desafiador. Existe uma queda muito grande: o acumulado de vendas até agosto deste ano está 23% menor com relação ao ano passado. E a expectativa é que fique nisso aí mesmo, queda em torno de 23%".

A retração combina preços baixos de soja, milho, algodão e arroz, juros elevados, receio sobre o evento climático El Niño mais forte de todos os tempos e custos elevados de combustíveis e fertilizantes. Segundo o executivo os bancos também restringiram o crédito.

A safra recorde não se converteu em renovação de equipamentos porque muitos produtores estão endividados e com margens reduzidas. Segundo Bastos de 2020 a 2023 o País incorporou 15 milhões de hectares à área plantada, em um período de forte expansão financiada. A rentabilidade, porém, caiu a partir de 2023: "O agricultor não está tendo rentabilidade e ele está muito alavancado. Tem produção, o agricultor colhe, mas tem rentabilidade baixa e dívida alta para pagar. Não sobra recurso para fazer investimentos".

A inadimplência, historicamente próxima de 1%, está perto de 8%, segundo Bastos. Com crédito mais seletivo e juros de mercado em torno de 22% ao ano produtores priorizam o custeio da safra, deixando a renovação da frota de máquinas para depois: "Se ele tem algum recurso pega tudo que tem e vai fazer o custeio. O investimento fica em segundo plano".

Para Bastos a oferta de recursos subsidiados não é o principal entrave. Em sua estimativa programas como Pronaf, Pronamp, Moderfrota e Move Brasil financiaram cerca de 60% das vendas de máquinas em 2026. As taxas subsidiadas vão de 5% a 12,5% ao ano.

"Há recursos e é até barato. O que realmente está faltando é rentabilidade para o agricultor", resume. "Não adianta você ter juro barato se você não tem rentabilidade: o agricultor não compra."

Segundo ele as colheitadeiras são os equipamentos mais afetados por sua concentração nas culturas de soja e milho, que enfrentam baixa rentabilidade. Segmentos ligados a café, laranja e pecuária tiveram desempenho relativamente melhor.

A PSR também aponta queda acentuada nas vendas de colheitadeiras, enquanto tratores de menor potência sustentam o mercado, aponta Heitor Greco, analista sênior dos segmentos fora de estrada da consultoria: "A PSR estima produção próxima de 59 mil unidades no ano, com os tratores de menor potência sustentando o mercado. Já as colheitadeiras têm apresentado desempenho negativo, tanto em vendas quanto em produção".

INVASÃO ASIÁTICA NO CAMPO

As importações de máquinas chinesas e indianas estão avançando. Bastos afirma que as compras brasileiras de equipamentos agrícolas da China passaram de US$ 40 milhões há quatro anos para US$ 240 milhões agora. Segundo ele a China representa cerca de 21% de todas



Divulgação/New Holland



Arquivo Pessoal

> “O agricultor não tem rentabilidade e está muito alavancado. Tem produção, o agricultor colhe, mas tem rentabilidade baixa e dívida alta para pagar. Não sobra recurso para fazer investimentos em máquinas.”
>
> Pedro Estevão Bastos, CSMIA/Abimaq

as importações, que equivalem a 10% do mercado. A entrada se concentra em tratores de 25 a 70 cavalos.

“Não basta você trazer um produto pronto do Exterior e vender aqui. Você fica fora do Plano Safra”, pondera Bastos. Ele destaca ainda a necessidade de construir a rede de distribuição e assistência técnica aos clientes.

Mesmo com a queda no mercado doméstico as exportações agrícolas devem bater recorde em 2026. A Abimaq estima US$ 1,8 bilhão, alta de 3%, enquanto o mercado doméstico recua 22,4%. Os destinos principais estão na América Latina, no Leste Europeu e na Ásia.

Para 2027 Bastos considera possível alta de 5% a 10%, dependendo do clima e dos preços das commodities. O endividamento ainda limita a reposição de equipamentos. Na sua avaliação 2028 pode ser mais próximo da normalidade: “Dos três possíveis, que são cair, ficar igual ou subir, não trabalhamos com a hipótese de cair. Igual, pode até ser, mas estamos com a possibilidade de que pode aumentar um pouco, muito pouco, 5%, 10%”.

A PSR projeta alta de 3% a 4% em 2027, apoiada por juros menores e safra favorável, reforça Greco: “Este movimento deve ser apoiado principalmente pela expectativa de redução dos juros e por uma nova safra mais favorável”.

CENÁRIO MELHOR EM CONSTRUÇÃO

No setor de construção civil os indicadores apontam para estabilidade da produção e crescimento moderado das vendas em 2026. A PSR estima produção de 49 mil máquinas rodoviárias no ano, mesmo nível de 2025.

Já a Sobratema projeta alta de 4% nas vendas da linha amarela, para 35 mil 843 unidades, e crescimento de 4% no mercado ampliado, que deve somar 58 mil 611 equipamentos. Este segundo grupo inclui guindastes, compressores, plataformas elevatórias, equipamentos para concreto, caminhões rodoviários e tratores pesados de pneus, que se somam às máquinas da linha amarela.

Os números de vendas em unidades não contradizem a projeção da Abimaq, de queda de 8,4% na receita líquida da indústria geral de máquinas e equipamentos em 2026. A entidade estima recuo de 7,7% na receita do mercado interno e de 1,1% nas exportações em dólares. De janeiro a agosto a receita total caiu 13,2% e a do mercado doméstico recuou 15,5%. Estes indicadores abrangem toda a indústria, não apenas os equipamentos de construção.

Fábio Damasio, coordenador do Grupo de Trabalho de Máquinas e Equipamentos para Construção Civil da Abimaq, afirma que a escassez de mão de obra pode favorecer a mecanização das obras de infraestrutura: “Quando tem pouca mão de obra precisa de mais máquinas para executar o serviço”.

A GENTE JÁ OUVIU DE TUDO. MAS NADA MELHOR DO QUE OUVIR O CORAÇÃO DO BRASILEIRO.

CHEVROLET. **1º LUGAR** NO RANKING DE **MARCAS MAIS AMADAS** DO BRASIL, NA CATEGORIA AUTOMÓVEIS.

(FONTE: ECGLOBAL)



Desacelere. Seu bem maior é a vida.

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

WMcCANN | CHEVROLET



Divulgação/JCB

SANEAMENTO E CONCESSÕES EM ALTA

Dentre os segmentos que podem sustentar a demanda Damasio destaca saneamento e infraestrutura. Segundo ele as privatizações e os marcos regulatórios têm impulsionado as obras de saneamento, enquanto que concessões rodoviárias e grandes obras abrem perspectivas para os fabricantes de equipamentos de construção. O executivo cita projetos como a ponte Salvador-Itaparica, na Bahia, e o túnel Santos-Guarujá, no Litoral Paulista.

Na avaliação de Damasio as concessões rodoviárias oferecem maior previsibilidade aos investimentos: "Os investimentos em concessões rodoviárias são muito mais previsíveis em termos de taxa de retorno do que era há dez anos".

O setor público foi o principal comprador de equipamentos no primeiro semestre, segundo a percepção da Abimaq, seguido por construção pesada, locação, construção leve, agronegócio, setor florestal e mineração. Damasio pondera, porém, que não há dados suficientes para atribuir o movimento diretamente ao calendário eleitoral. Ele avalia que as compras municipais tendem a ganhar mais força em eleições locais do que em disputas estaduais e federais.

A locação também contribui para a demanda ao permitir que construtoras ajustem a frota aos contratos sem assumir todo o investimento de uma compra. Segundo a Sobratema 58% das construtoras alugam até 10% dos equipamentos utilizados nas obras. O modelo, contudo, depende de financiamento pois as locadoras precisam de capital para renovar e ampliar suas frotas.

"Muita compra fica adiada por uma expectativa de juro menor", afirma Damasio. Segundo ele o custo do crédito afeta especialmente as locadoras e as pequenas e médias construtoras, que têm menos alternativas de financiamento. O executivo observa que empresas de menor porte dependem, em geral, dos bancos com os quais já mantêm relacionamento, nos quais as taxas permanecem elevadas.

AVANÇO CHINÊS

A concorrência chinesa é outro risco para o setor. No conjunto da indústria de máquinas e equipamentos os produtos

importados representaram 47,7% do consumo brasileiro no primeiro semestre de 2026. A China respondeu por 36% das importações de janeiro a agosto, ante 32,5% em 2025. No segmento de máquinas para logística e construção civil a participação chinesa passou de 52,3% no ano passado para 60,4% até agosto.

Para Damasio o avanço chinês está ligado também à produtividade e à escala de produção: "Os chineses não estão entrando aqui simplesmente porque são chineses mas porque têm boas fábricas, investiram em produtividade, fizeram este trabalho e este trabalho está faltando aqui".

O coordenador da Abimaq também destaca o excesso de oferta na China, que favorece a entrada de equipamentos a preços menores: "A China está com excesso de oferta, então eles chegam com equipamentos a preços mais baixos e hoje em dia com qualidade que a gente não pode dizer que é ruim". Para a indústria brasileira o desafio é ampliar a competitividade e a produtividade diante desta concorrência.



Arquivo Pessoal

> "Estimamos a produção de 59 mil máquinas agrícolas no ano, com os tratores de menor potência sustentando o mercado. Já as colheitadeiras têm apresentado desempenho negativo, tanto em vendas quanto em produção."
>
> Heitor Greco, PSR

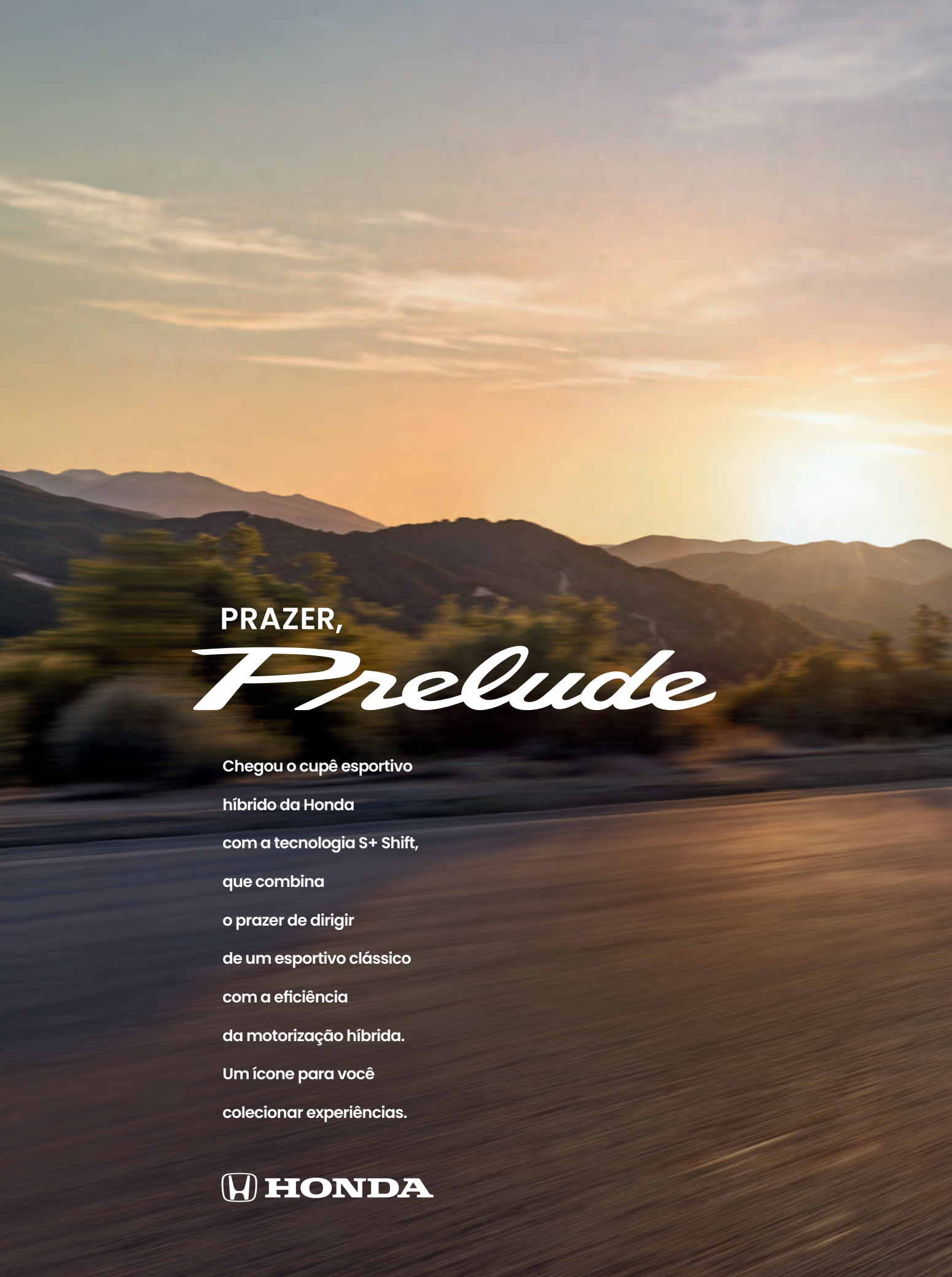
EXPORTAÇÕES E CENÁRIO 2027

Para as exportações de máquinas rodoviárias e equipamentos de construção a Abimaq prevê queda de 1,1% no faturamento externo em dólares em 2026, apesar da alta de 6,2% registrada até agosto, quando os embarques da indústria geral somaram US$ 8,8 bilhões. A projeção anual considera os efeitos esperados da sobretaxação aplicada pelos Estados Unidos a produtos brasileiros e a desaceleração dos embarques no segundo semestre. No recorte de máquinas para logística e construção civil as exportações cresceram 13,5% este ano até agosto.

Para 2027 a Abimaq ainda não tem projeção numérica específica para produção e vendas de equipamentos de construção, mas espera crescimento moderado. A PSR estima produção de 50 mil unidades, apoiada pela continuidade dos investimentos em saneamento, concessões e rodovias. A consultoria também avalia que a redução dos juros poderá estimular a construção habitacional, hoje apoiada pelo programa Minha Casa, Minha Vida.

Damasio considera que a indústria instalada no Brasil tem capacidade para atender a uma eventual retomada mas lembra que a incerteza dificulta decisões de expansão. A utilização da capacidade da indústria geral de máquinas e equipamentos foi de 79,6% em agosto, com média de 78,6% no ano.

O coordenador aponta a concorrência chinesa, os juros elevados e a incerteza política como alguns dos principais riscos para o ano que vem. Para ele novos investimentos dependem de maior clareza sobre as condições econômicas futuras. A eventual retomada também exigirá atenção à disponibilidade de componentes, mão de obra especializada, fornecedores, capital de giro e assistência técnica. ■


PRAZER,
Prelude
Chegou o cupê esportivo
híbrido da Honda
com a tecnologia S+ Shift,
que combina
o prazer de dirigir
de um esportivo clássico
com a eficiência
da motorização híbrida.
Um ícone para você
colecionar experiências.
HONDA



Desacelere. Seu bem maior é a vida.

Acesse e saiba mais:
honda.com.br/prelude



Divulgação/Royal Enfield

Demanda em alta e novas fábricas

Revisão para cima das projeções para 2026, investimentos em Manaus e expansão de modelos de cilindradas média e alta abrem bons prognósticos para as fabricantes de motos, que buscam aproveitar o bom momento do mercado brasileiro

Por Arthur Caldeira

O mercado brasileiro de motocicletas chega a 2027 com perspectivas de crescimento e com uma nova rodada de investimentos industriais. Depois de superar as expectativas iniciais de produção e vendas em 2026 o setor atrai novas operações de montagem, amplia a capacidade produtiva e diversifica a oferta de modelos.

O movimento ocorre em diferentes frentes: enquanto as motos de baixa cilindrada continuam sustentando os maiores volumes da indústria as categorias médias e altas abrem oportunidades para ampliar o portfólio e disputar consumidores dispostos a investir em produtos de maior valor agregado.

No início do ano a Abraciclo, entidade que reúne os fabricantes de motocicletas instalados no País, projetava a produção de pouco mais de 2 milhões de motocicletas no PIM, Polo Industrial de Manaus, AM, em crescimento de 4,5% sobre 2025. Para os emplacamentos a estimativa era de 2,3 milhões de unidades, wue representaria alta de 4,6%.

Projeções Motos

Fonte: Abraciclo

	Vendas (milhões)	Produção (milhões)	Exportação (mil)
2026 (%s sobre 2025)	**2,35** (+6,9%)	**2,1** (+6%)	**48** (+11,3%)

Os resultados do primeiro semestre, porém, já indicavam ritmo superior ao previsto: a produção cresceu 6,3%, para mais de 1 milhão de unidades, e os emplacamentos avançaram 14,1%, para 1,2 milhão.

O crescimento se manteve nos meses seguintes. De janeiro a setembro as fábricas instaladas em Manaus produziram 1,6 milhão de motos, alta de 9,9% na comparação anual. No período o volume licenciado chegou a quase 1.8 milhão de unidades, avanço de 10,5% sobre os nove primeiros meses de 2025.

REVISÃO PARA CIMA

Os bons resultados fizeram a Abraciclo rever para cima suas projeções para 2026. A nova estimativa é que sejam produzidas 2,1 milhões motocicletas no PIM até dezembro, um crescimento de 6% com relação a 2025.

A Abraciclo também elevou a previsão de emplacamentos para 2 milhões 350 mil unidades, crescimento de 6,9%, e a estimativa de exportações subiu para 48 mil, alta de 11,3%. De acordo com a entidade o crescimento sustentável ao longo do ano e o avanço da demanda levaram à revisão da estimativa.



Divulgação/KTM

Marcos Bento, presidente da Abraciclo, resume o cenário otimista do setor: "O mercado atravessa um momento favorável, impulsionado por lançamentos e pelo crescimento da demanda. A motocicleta conquistou ainda mais espaço como alternativa de mobilidade ágil, econômica e acessível, reduzindo custos, tempos de deslocamento e contribuindo para a geração de renda de milhões de brasileiros".

Embora evite fazer projeções para o ano que vem o executivo acredita que o elevado preço dos automóveis e o combustível caro devem manter a demanda aquecida, mesmo em um cenário de juros altos: "A indústria de motos está crescendo na contramão da economia, que deve ter crescimento tímido neste ano. Estamos bem preparados para enfrentar cenários adversos", afirma Bento, que diz não acreditar em uma guinada econômica – qualquer que seja o resultado das eleições.

O setor chega a 2027 com demanda elevada, novos investimentos e maior disputa nas categorias de média e alta cilindrada. O desafio será transformar essa expansão em crescimento sustentável, conciliando escala nos modelos de entrada, competitividade industrial e diversificação do portfólio para atender a um mercado cada vez mais amplo e que não dá sinais de que parará de crescer.

MAIS INVESTIMENTOS

O bom desempenho em 2026 reforça a importância do mercado brasileiro para os fabricantes e ajuda a entender a ampliação dos investimentos locais. Para



Divulgação/Abraciclo

> "O mercado atravessa um momento favorável, impulsionado por lançamentos e pelo crescimento da demanda. A motocicleta conquistou ainda mais espaço como alternativa de mobilidade ágil, econômica e acessível, contribuindo para a geração de renda de milhões de brasileiros."
>
> Marcos Bento, Abraciclo

as empresas, entretanto, o desafio não está apenas em produzir mais mas em transformar o crescimento em negócios sustentáveis, com maior diversidade de produtos e capacidade de atender a diferentes públicos.

A Abraciclo também acompanha de perto a chegada de marcas que recorrem à importação de motocicletas prontas ou à montagem de kits pelo sistema SKD. Para Marcos Bento é fundamental que se respeite as regras do Polo Industrial de Manaus. A preocupação é assegurar condições competitivas das empresas que produzem localmente e aquelas que adotam estruturas de montagem diferentes, preservando os investimentos, os empregos e o cumprimento dos processos produtivos básicos exigidos no polo.

CRÉDITO ACOMPANHA CRESCIMENTO

Os financiamentos também mostram que o mercado continua movimentado apesar das condições econômicas. Em agosto foram financiadas cerca de 178 mil motocicletas novas e usadas, alta de 4,9% sobre o mesmo mês de 2025, segundo a Trillia, unidade de negócios da B3 dedicada a dados e análises. Em julho as operações haviam somado 163,6 mil unidades, crescimento anual de 8,8%.

Os números indicam que o crédito continua sendo um canal importante para transformar a demanda em vendas. Não significam, porém, que o financiamento ficou mais acessível a todos os consumidores. O custo das prestações e os critérios de aprovação seguem relevantes em um mercado no qual boa parte das compras depende de crédito.

Neste cenário o consórcio ainda se mantém como um dos pilares da indústria de motocicletas. O consórcio respondeu por 35,5% das vendas de motocicletas zero-quilômetro no País de janeiro a maio deste ano, de acordo com os dados mais recentes da ABAC, Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios.

A perspectiva para 2027 estará, portanto, ligada à capacidade de o setor manter a atratividade da motocicleta sem perder de vista as condições de pagamento. A evolução da renda e do crédito ajudará a determinar quanto da demanda se converterá em novos emplacamentos.

NOVAS FÁBRICAS E EXPANSÃO

A perspectiva de um mercado maior já se reflete na estrutura industrial de Manaus. Em outubro a KTM inaugurou sua fábrica própria no polo, em uma nova etapa da reorganização da operação brasileira sob o controle global do grupo indiano Bajaj. Com investimento de R$ 20 milhões a unidade terá capacidade produtiva instalada de até 20 mil motocicletas por ano – a previsão é de produzir 6 mil motos em 2027.

midiatre.com.br

FENATRAN

25º SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

09 A 13
NOV | 2026
SÃO PAULO EXPO





SUA JORNADA

RUMO

AOS MELHORES NEGÓCIOS.

CREDENCIAMENTO GRATUITO ATÉ DIA 07/11

LEIA O QR CODE PARA MAIS INFORMAÇÕES:

/fenatran_oficial /fenatran

www.fenatran.com.br

Apoio Institucional: anfavea 70 · anfir Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários · NTC Logística

Organização e Promoção: RX



Divulgação/CFMoto

No Brasil a Bajaj assumiu as operações comerciais da KTM, incluindo vendas, marketing, desenvolvimento da rede, serviços e peças. O plano prevê compartilhamento de estruturas administrativas e logísticas para obter ganhos de eficiência, mas cada marca manterá seu posicionamento e sua operação produtiva.

A Royal Enfield também prepara uma nova etapa de sua operação brasileira. A fabricante indiana das motos da marca inglesa anunciou unidade própria em Manaus, com início de operação previsto para 2027. Atualmente as motocicletas comercializadas no País são montadas em parceria com a Dafra e com o Grupo Multi.

O Brasil já é o maior mercado da Royal Enfield fora da Índia. A empresa vendeu 35 mil unidades no País em 2025 e estabeleceu a meta de chegar a 50 mil motocicletas no ano que vem. A fabricante, porém, ainda não divulgou o investimento nem a capacidade produtiva da nova planta.

A Avelloz também avançou na estruturação de sua operação industrial. A marca de origem pernambucana já ocupa a quinta posição no ranking de emplacamentos, com 28,5 mil unidades e 1,6% de market share até setembro. A empresa iniciou a montagem de motocicletas em Manaus por meio de contrato com a DBS Indústria do Amazonas, que prevê a produção de 40 mil unidades até 2029, inicialmente com a urbana AZ170. Paralelamente prepara uma linha de montagem própria na Capital amazonense, com entrada em operação prevista para dezembro de 2026.

Os projetos têm dimensões e objetivos diferentes, mas apontam para uma ampliação da base industrial e comercial do setor. Para as fabricantes a montagem local pode ajudar a estruturar a oferta, ampliar a disponibilidade de produtos e sustentar a expansão das redes de concessionárias. Para Manaus representa a chegada de novas operações e a diversificação dos projetos no polo de duas rodas.

A movimentação não se limita à entrada de novas marcas. Fabricantes já instaladas no polo também estão ampliando suas estruturas. A Triumph, por exemplo, prepara a expansão de sua capacidade de produção em Manaus de 15 mil para 30 mil motocicletas por ano, em plano associado ao crescimento do volume e à chegada de novos modelos.

A disponibilidade de componentes, a organização das linhas de montagem, a rede de concessionárias e a estrutura de pós-venda também influenciam a capacidade de sustentar o crescimento. Para as novas operações esses fatores serão importantes para transformar a montagem local em presença comercial de longo prazo.

DISPUTA POR VALOR AGREGADO

O investimento da KTM e da Royal Enfield na ampliação da produção demonstra também como o mercado de motos tem se diversificado nos últimos anos. As motos de baixa cilindrada seguem como o maior segmento, mas as categorias de maior potência ganham importância nas ações das empresas fabricantes.

Nos nove primeiros meses de 2026 os modelos de baixa cilindrada responderam por 78,8% da produção nacional, com 1 milhão 290 mil unidades. As motocicletas de média cilindrada somaram quase 303 mil unidades, equivalentes a 18,4% do total. Já a produção dos modelos acima de 450 cm³ de cilindrada cresceu 19,7% sobre o mesmo período de 2025, para 46,5 mil unidades.

Embora ainda representem apenas 2,8% da produção as motocicletas de alta cilindrada registram expansão expressiva. O desempenho abre espaço para produtos de maior valor agregado e para fabricantes que buscam competir em categorias que, historicamente, têm menor participação no volume total brasileiro.

A CFMoto é um dos exemplos dessa movimentação. Representada no País pelo Grupo Unique a marca chinesa iniciou a montagem local de modelos como a trail Ibex 450 e a Ibex 700, além das custom da família CL-C. A operação está em expansão: a empresa pretende elevar a capacidade produtiva em Manaus de 10 mil para cerca de 18 mil motocicletas por ano até o início de 2027. A chegada da naked 450NK, prevista para o primeiro semestre do próximo ano, deve ampliar a oferta no segmento intermediário.

A Royal Enfield também aposta nesta faixa de mercado, com uma linha concentrada em modelos de média cilindrada. A fábrica própria, prevista para 2027, acompanha a ambição de ampliar as vendas no Brasil e reforça a importância do País nos negócios da empresa.



Divulgação/Triumph

"Nos últimos anos quadruplicamos nossas vendas no País e aumentamos a capilaridade da nossa rede de concessionárias", relata Gabriel Pattini, diretor executivo da empresa no Brasil e na América Latina. "A Royal Enfield não fica presa a market share, mas temos uma visão de longo prazo para o Brasil. Já temos novidades para 2027, mas também para os anos seguintes."

A expansão destas categorias não significa que as motos maiores substituirão os modelos de entrada como principal motor do mercado. A escala continua concentrada nas motocicletas de menor cilindrada, ligadas à mobilidade cotidiana e ao trabalho. A oportunidade para a indústria está em combinar este volume com uma oferta mais diversificada, capaz de alcançar consumidores com diferentes necessidades, níveis de renda e disposição para investir em uma motocicleta.

EXPORTAÇÕES ADICIONAM VOLUME

O mercado doméstico continua sendo o principal destino da produção nacional, mas as exportações também avançaram em 2026. De janeiro a setembro as fabricantes associadas à Abraciclo embarcaram 36,5 mil motocicletas, volume 23,7% superior ao registrado no mesmo período de 2025.

O aumento oferece uma oportunidade complementar para a indústria, embora o volume exportado ainda seja pequeno diante da produção destinada ao Brasil. A continuidade do avanço dependerá das condições dos mercados compradores e da competitividade dos produtos fabricados no País.

Para 2027 a expansão externa pode ajudar a diversificar os destinos da produção e aproveitar parte da capacidade instalada, mas a competitividade das motocicletas esbarra na regulamentação de cada país. Na América Latina, por exemplo, as leis de emissões e ruídos menos restritas em países vizinhos, como Colômbia e Argentina, ainda tornam as motos brasileiras caras em outros mercados. Uma regra mais igualitária está na pauta das fabricantes instaladas em Manaus. ■

Para onde vão os investimentos

Ao todo 14 fabricantes de veículos leves anunciaram aportes de R$ 121,9 bilhões no período de 2022 a 2032.

BMW

R$ 1,1 bilhão
2025-2028

Sucede o plano de R$ 500 milhões de 2022 a 2024. Recursos serão aplicados na atualização tecnológica de modelos, fortalecimento da engenharia no Brasil e início da produção de eletrificados, a começar pelo SUV X5 híbrido plug-in.

BYD

R$ 5,5 bilhões
2024-2030

Compra das instalações da Ford em Camaçari, BA, e construção de novos prédios; montagem em SKD/CKD de até 150 mil veículos/ano dos modelos elétricos Dolphin Mini e dos híbridos plug-in Song Plus, Song Pro e King.

CAOA

R$ 5 bilhões
2026-2028

Recursos para processos industriais e duplicar a capacidade da fábrica de Anápolis, GO, para para 160 mil veículos/ano, de modelos Chery e Changan.

GAC

R$ 6 bilhões
2026-2030

Plano US$ 1,3 bilhão anunciado em 2025 inclui instalação na planta da HPE em Catalão, GO, para montagem de 50 mil unidades/ano. Também envolve centro de engenharia, pesquisa e desenvolvimento local em São Paulo.

GM + COMEXPORT

R$ 10,9 bilhões
2024-2028

Ciclo de R$ 7 bilhões elevado em R$ 3,5 bilhões em junho de 2026. Inclui novos veículos, modernização de fábricas e desenvolvimento de híbridos. R$ 1,2 bilhão foram destinados a Gravataí, RS, com renovação da linha Onix e produção do SUV Sonic; R$ 5,5 bilhões para São Caetano do Sul e São José dos Campos, SP, com produção de dois híbridos flex; R$ 300 milhões para a fábrica de motores de Joinville, SC. Comexport investiu R$ 400 milhões para montar elétricos Chevrolet Spark e Captiva, importados da GM-SAIC, da China.

GWM

R$ 10 bilhões
2022-2032

Fase inicial de R$ 4 bilhões até 2025 com a compra de instalações da Mercedes-Benz em Iracemápolis, SP, produção do SUV híbrido Haval H6 e de modelos turbodiesel, a picape Poer P30 e o SUV Haval H9. Instalação de segunda fábrica no Espírito Santo.

HONDA

R$ 4,2 bilhões
2024-2030

Desenvolvimento e novos produtos e tecnologias; produção de nova geração do WR-V; nacionalização da produção do sistema híbrido flex e:HEV.

HPE/MITSUBISHI

R$ 4 bilhões
2024-2032

Renovação de produtos; expansão da capacidade em Piracicaba, SP, para 215 mil veículos/ano; produção do novo SUV compacto i20.

HYUNDAI

R$ 5,5 bilhões
2024-2032

Renovação de produtos; expansão da capacidade em Piracicaba, SP, para 215 mil veículos/ano; produção de um novo SUV compacto em 2026.

MG MOTOR (SAIC) + COMEXPORT

R$ 400 milhões
2026-2027

R$ 60 milhões da Comexport na Pace, Planta Automotiva do Ceará, em Horizonte, para montagem SKD do hatch elétrico MG4 Urban e outros modelos. R$ 340 milhões para projetos de desenvolvimento tecnológico conjunto, sistemas híbridos flex.

RENAULT GEELY

R$ 5,8 bilhões
2025-2027

Anunciado mais R$ 2 bilhões aos R$ 3,8 bilhões divulgados em 2025. O ciclo é dividido entre as sócias, com produção no Paraná de dois modelos Geely: o híbrido EX5 EM-i em 2026 e o elétrico EX2 em 2027, sobre a plataforma GEA do grupo chinês. Em 2027 será produzido um novo Renault sobre a plataforma Hybrid E-Tech 4x4 flex fuel.

STELLANTIS

R$ 32 bilhões
2025-2030

Renovação do portfólio; desenvolvimento das arquiteturas Bio-Hybrid com oito sistemas de propulsão híbridos flex e elétricos; lançamentos de 40 modelos Fiat, Jeep, Citroën, Peugeot, Ram e Leapmotor, 7 deles inéditos. Aporte de R$ 13 bilhões na fábrica de Goiana, PE, para produção de 6 novos modelos, 4 deles híbridos leves de 48V, e a montagem de dois Leapmotor, o elétrico B10 e o híbrido REEV C10 com motor flex nacional. R$ 14 bilhões para Betim, MG, para desenvolvimento de novos produtos e tecnologias, com lançamento do novo Fiat Argo com versão híbrida em 2026. R$ 3 bilhões para Porto Real, RJ, onde será produzido ao lado dos Citroën o Jeep Avenger, com versão híbrida. R$ 2 bilhões para Córdoba, Argentina, para produção das picape médias Fiat Titano e Ram Dakota.

TOYOTA

R$ 11,5 bilhões
2025-2030

Modernização e duplicação da fábrica de Sorocaba, SP; nacionalização do sistema de propulsão híbrido flex; produção de mais híbridos flex no País, sendo os primeiros o SUV compacto Yaris Cross e uma nova picape média-compacta.

VOLKSWAGEN

R$ 20 bilhões
2022-2028

Lançamento de 21 veículos importados e nacionais, cinco inéditos desenvolvidos no Brasil; em 2026 todos os carros desenvolvidos no País terão versões híbridas flex leves, fechadas ou plug-in. Fábrica de São José dos Pinhais, PR, recebe R$ 3 bilhões para nova picape média-compacta Tukan e sedã Virtus. Três fábricas paulistas vão receber R$ 13 bilhões: Anchieta fabricará dois novos modelos e receberá plataforma MQB37, Taubaté já produz o SUV Tera e São Carlos fará motor a combustão para híbridos. Argentina recebe US$ 580 milhões para nova geração da picape Amarok, com tecnologia da sócia chinesa SAIC e versões híbridas, a partir de 2027.

Investimentos pesados

DAF

R$ 950 milhões
2026-2029

Novo ciclo sucede aportes de R$ 395 milhões de 2022 a 2026. Recursos serão aplicados na ampliação da fábrica de Ponta Grossa, PR, com instalação de linha de produção de cabines e lançamento de mais um modelo de caminhão, que se juntará aos pesados XF e semipesadodos CF já produzidos no Brasil.

IVECO

R$ 1,7 bilhão
2025-2028

Novo plano de R$ 1 bilhão de 2026 a 2028 sucede o aplicado de 2022 a 2025, também de R$ 1 bilhão. Desta vez os recursos, financiados pela Invest Minas, serão utilizados na melhoria de processos industriais em Sete Lagoas, MG, aumento da nacionalização e desenvolvimento de novos caminhões. R$ 150 milhões do plano serão direcionados à área de ônibus. Em projetos incentivados pelo Programa Mover mais R$ 637 milhões foram anunciados para o período 2025-2028, R$ 127 milhões da FPT para desenvolvimento de motores movidos a biocombustíveis e R$ 510 milhões da Iveco em veículos com propulsão alternativa ao diesel.

MERCEDES-BENZ

R$??? bilhão
2023-2026

Após o programa de R$ 2,4 bilhões, de 2018 a 2022, a empresa não divulgou mais seus investimentos no País, mas segue fazendo aportes sem mencionar valores. O centro de distribuição de peças foi transferido de Campinas para novas instalações em Itupeva, SP. Em 2027 será lançado o chassi articulado de ônibus elétrico eO500UA, produzido em São Bernardo do Campo, SP, ao lado do já lançado eO500U. Também entra em linha em 2027 o eCity, ônibus urbano elétrico de baixo custo. A linha de caminhões vem sendo renovada e o pesado Axor foi relançado em 2025.

SCANIA

R$ 2 bilhões
2025-2028

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

VOLVO

R$ 2,5 bilhão
2026-2028

Supera o plano anterior de R$ 1,5 bilhão aplicado de 2022 a 2025. O maior ciclo de investimento da companhia no Brasil será direcionado ao desenvolvimento de soluções tecnológicas de descarbonização das emissões dos caminhões e ônibus, à rede de concessionárias e a melhorias na fábrica de Curitiba, PR.

VWCO

R$ 300 milhões
2026-2030

Adiantamento do novo ciclo que ainda está em fase de aprovação e substituirá o programa de R$ 2 bilhões aplicado de 2021 até 2025. Os recursos divulgados são direcionados ao desenvolvimento de nova família de vans em parceria com a SAIC, produzidas inicialmente na China e com planos de localização futura no Mercosul.

Gerdau NewEco

O aço com baixa pegada de carbono que prepara o seu negócio para o futuro

Avance na sua jornada de descarbonização com a nova linha de produtos de aço da Gerdau.

Saiba mais em:
mais.gerdau.com.br



PRODUZIDO COM SUCATA FERROSA E ENERGIA RENOVÁVEL

Descubra tudo sobre a linha de produtos de aço Gerdau NewEco

Matéria-prima reciclada
Produtos sustentáveis fabricados à base de sucata ferrosa

100% de energia renovável
A produção é garantida por energia elétrica de fontes renováveis

Transparência
Metodologia alinhada às melhores práticas do setor e dados auditados por terceira parte

AÇO PARA OS SEGMENTOS

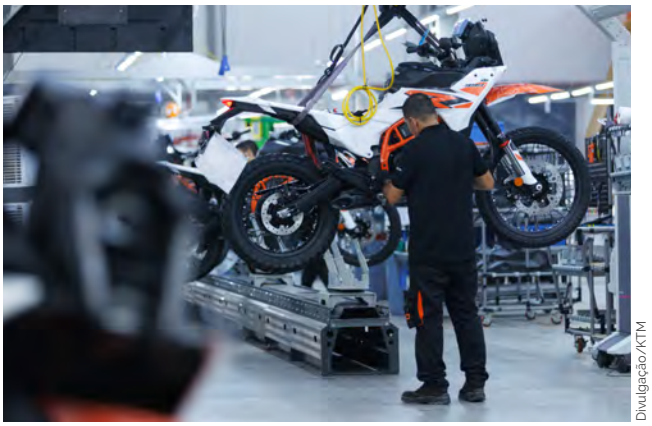
- CONSTRUÇÃO CIVIL
- INDÚSTRIA
- AUTOMOTIVO

GERDAU NEWECO™

GERDAU
O futuro se molda

KTM inaugura fábrica em Manaus

A KTM inaugurou sua fábrica própria de motocicletas no PIM, Polo Industrial de Manaus, AM, a primeira da empresa fora da Áustria, em um movimento que abre espaço para ampliar a linha de produtos oferecida no Brasil. Com investimento de R$ 20 milhões, a unidade iniciou a operação com a montagem de dez modelos das marcas KTM e Husqvarna, com previsão de montar cerca de 3 mil unidades até o fim de 2026 e dobrar este número para 6 mil em 2027. A unidade tem capacidade instalada para até 20 mil motocicletas por ano – limite relacionado às regras do PPB, Processo Produtivo Básico, aplicáveis à operação da KTM no PIM. Por enquanto a planta opera pelo sistema CKD, de montagem de kits importados. Com 4 mil m² e cerca de cem funcionários, a unidade reúne etapas como montagem de motores e motocicletas, controle de qualidade e expedição. A nova estrutura substitui o modelo de montagem local realizado em parceria com a Dafra desde 2016.



Divulgação/KTM

Bajaj chega a 80 concessionárias no Brasil



Divulgação/Bajaj

A Bajaj inaugurou sua octagésima concessionária no Brasil e, com isso, está a dez lojas de cumprir sua meta para o ano. A fabricante indiana de motos tem no planejamento a proposta de completar noventa pontos de rede no País. O loja recém-inaugurada é a Marello Cidade Ademar, localizada na Avenida Cupecê, Zona Sul de São Paulo. A unidade tem estrutura completa de vendas e pós-venda. Até o fim do ano fiscal da empresa, em março de 2027, o plano é somar cem concessionárias em operação no mercado brasileiro e ampliar a fábrica no Polo Industrial de Manaus, AM, com investimentos programados de US$ 10 milhões.

Move Brasil Entregadores soma 21 mil motos financiadas

O Move Brasil Entregadores e Motoapp já soma 21 mil motocicletas financiadas, segundo o presidente da Abraciclo, Marcos Bento. Em setembro, quando o presidente Luiz Inácio Lula da Silva sancionou a lei que tornou o programa permanente, o Ministério do Planejamento havia informado que 19 mil motocicletas já tinham sido financiadas. Bento avalia que o programa atrai consumidores adicionais, embora o volume ainda seja pequeno diante do mercado total de motos de baixa cilindrada, estimado em 1,7 milhão de unidades este ano. O avanço do financiamento depende da capacidade de pagamento dos compradores. Por isso a Abraciclo sugere o fortalecimento da análise de crédito para evitar uma nova onda de inadimplência no setor.



Divulgação/Honda

Com o S08 Jetour amplia linha de SUVs familiares

A Jetour ampliou sua linha de SUVs familiares à venda no Brasil com o lançamento do S08, irmão maior do S06, com sete assentos. O novo produto chegou em outubro por R$ 259,9 mil. Com powetrain híbrido plug-in o S08 tem autonomia generosa que supera os 1,2 mil quilômetros, amplo espaço interno e muitos itens de conforto e segurança. A propulsão combina motor 1.5 turbo a gasolina de 135 cv com 200 Nm de torque, aliado a um motor elétrico dianteiro de 204 cv e 310 Nm. A potência total instalada soma 339 cv e torque de 510 Nm. Apesar do tamanho e potência o SUV conquistou classificação A no PBEV do Inmetro, fazendo até 30,5 km/l.



Divulgação/Jetour

SUV compacto Jaecoo 5 abala concorrência no Brasil

A Omoda Jaecoo começou a vender o Jaecoo 5, SUV compacto híbrido superequipado em duas versões por preços bastante competitivos: Comfort e Prestige, por R$ 160 mil e R$ 185 mil, respectivamente. O Jaecoo 5 tem powertrain híbrido fechado que combina motor 1.5 TGDI turbo a gasolina com um motor elétrico integrados à transmissão 1DHT. A potência combinada chega a 224 cv, com torque de 30,1 kgfm, o que torna Jaecoo 5 o SUV compacto híbrido mais potente à venda no Brasil. A fabricante informou que os testes de consumo resultaram em 15,5 km/l no ciclo urbano e em 13,7 km/l nas rodovias.



Divulgação/Jaecoo

Com Tiggo 9 Caoa Chery amplia para cima sua linha de SUVs

A Caoa Chery começou a vender o Tiggo 9, SUV de sete lugares que passa a ocupar o topo da linha da marca. O modelo chega em duas versões: uma híbrida plug-in por R$ 300 mil e outra com motor 2.0 turbo por R$ 250 mil, ambas com tração integral. O modelo concorre com Jeep Commander, GWM Haval H9 e Toyota SW4. Na configuração híbrida plug-in a disputa inclui outros SUVs eletrificados chineses de sete lugares BYD Atto 8, GAC GS9 e GWM Wey 07. O Tiggo 9 2.0 TGDI tem motor turbo de 224 cv e câmbio automático de oito marchas. Já o PHEV combina motor 1.5 turbo a três elétricos, com total de 428 cv e autonomia elétrica de 108 quilômetros.



Divulgação/Caoa Chery

GWM lança Haval H7 híbrido flex plug-in

A GWM lançou o Haval H7, SUV híbrido plug-in com motor flex e desenho mais quadrado, que sugere uma pegada mais aventureira. O modelo chegou em outubro por R$ 261 mil. O H7 concorre em faixa de preço e tamanho com Ford Bronco, Jeep Compass e Commander e os também chineses Jetour T1 e T2. O powertrain combina motor 1.5 turboflex com dois motores elétricos independentes. O conjunto híbrido, com transmissão DHT de quatro marchas, entrega potência combinada de 370 cv e torque de 77 kgfm, tanto no uso de gasolina quanto de etanol. A bateria LFP de 27,5 kWh confere autonomia puramente elétrica de até 92 km no ciclo Inmetro.



Divulgação/GWM

Frasle agora tem centro de P&D em Detroit

A Frasle Mobility inaugurou em Detroit, nos Estados Unidos, uma unidade do Movetech, seu centro de pesquisa, desenvolvimento e inovação, que se soma a outros já em operação no México, na Índia e na China, além da sede em Caxias do Sul, RS, onde trabalham cerca de 160 profissionais responsáveis pelo desenvolvimento de tecnologias e materiais de fricção para sistemas de freios. Com o Movetech USA o objetivo é reforçar o movimento de profissionalização e integração global dos grupos de engenharia da empresa. A escolha da cidade se dá pela busca da ampliação de oportunidades de negócios junto às principais montadoras estadunidenses instaladas na região.



Divulgação/Frasle

Brose tem mais clientes para automação do porta-malas



Divulgação/Brose

A Brose está avançando na nacionalização de sistemas mecatrônicos para veículos no País. O módulo completo de acionamento da tampa de porta-malas começou a ser montado em suas fábricas brasileiras há dois anos, já é fornecido para dois fabricantes e foram concluídas negociações para mais dois clientes em 2027. A nova linha adiciona automação de conforto a carros produzidos no País que há até poucos anos era encontrada apenas em veículos topo de linha importados.

Renault Geely capta R$ 181 milhões do BNDES para desenvolver híbrido no Paraná

O BNDES aprovou linha de crédito de R$ 181,1 milhões para a Renault Geely do Brasil, que desenvolverá tecnologia de propulsão híbrida para modelos produzidos na fábrica de São José dos Pinhais, PR. O projeto integra o ciclo de investimentos de R$ 5,8 bilhões aplicados pela companhia até 2027. A tecnologia em desenvolvimento será aplicada em uma futura versão eletrificada de um modelo Renault.



Divulgação/Renault Geely

Chery chega a 400 mil emplacamentos no Brasil

A Chery superou 400 mil veículos emplacados no Brasil desde o início de sua operação, em 2009. Durante sua fase inicial no País a Chery apresentou gama diversificada de veículos, como os modelos compactos QQ, Face e S-18, o SUV compacto Tiggo, as linhas de hatches e sedãs Cielo e Celer. Alguns deles foram produzidos na fábrica de Jacareí, SP, inaugurada em 2014 e fechada em 2022. Capítulo importante deste marco aconteceu em novembro de 2017, quando Caoa e Chery tornaram-se sócias no País com acordo de cooperação industrial, tecnológica e comercial. A produção nacional do SUV Tiggo 2 e do sedã Arrizo 5, ambos em Jacareí, marcou o início da parceria e dos carros vendidos com a marca Caoa Chery. A fábrica do Grupo Caoa em Anápolis, GO, passou a fabricar os SUVs Tiggo 5X, Tiggo 7 e Tiggo 8.

Volkswagen lança Saveiro a etanol

Frotistas, produtores rurais, autônomos e consumidores do varejo ganharam uma nova opção de picape com preço menor e uma inovação que volta ao passado: a Volkswagen começou a vender em outubro uma versão da Saveiro Robust com motor movido exclusivamente a etanol, o 1.6 MSI EA211, de 116 cv e 16,1 kgfm de torque. Com isto o modelo ganhou credenciais para ser incluído no rol de veículos do programa Carro Sustentável, com IPI zerado, ficando R$ 4,2 mil mais barato. A Saveiro é o modelo mais longevo em produção no País, com 44 anos no mercado. Com a chegada da Tukan, prevista para o ano que vem, era esperada a sua aposentadoria. Mas a versão a etanol dá sobrevida à picape, ao menos na versão mais barata Robust, com cabine simples, mais dedicada ao trabalho.



Divulgação/VW

Renault e Raytec lançam versão VIP da Master



Divulgação/Renault

A Renault ampliou a oferta da linha de vans Master para passageiros com uma nova versão mais caprichada e confortável, desenvolvida em parceria com a transformadora Raytec. A Master Minibus VIP by Raytec é baseada na Master Minibus LH3 2, versão longa com teto alto, que acomoda até dezesseis pessoas. A nova opção chega à rede Renault Pro+ por R$ 375 mil. Conta com isolamento termoacústico mais refinado e treze poltronas individuais reclináveis, com apoios de braço e cabeça, além de porta-copos e tomadas USB-C para carregar o celular. Cortinas laterais e luzes internas em LED ampliam o conforto. A versão VIP tem um assento a menos, para garantir mais conforto. Para o motorista a novidade é a central multimídia de 7 polegadas compatível com Android Auto e Apple CarPlay.

Zhongtong planeja produzir ônibus elétricos no Brasil em 2028

A chinesa Zhongtong planeja produzir seus ônibus elétricos no Brasil a partir de 2028. A TEVX, representante da fabricante, afirma ter negociações avançadas com três locais para a instalação da fábrica. Com a produção nacional o objetivo é conquistar até 15% de participação do mercado nacional e operar de 5 mil a 6 mil ônibus. A Zhongtong tem capacidade global de produção de mais de 30 mil unidades/ano e já entregou mais de 300 mil ônibus globalmente, incluindo mais de 100 mil veículos elétricos e híbridos. E a marca é líder no mercado chinês e está presente em mais de 110 países.

Scania investe R$ 100 milhões para ampliar rede de atendimento

A Scania investirá R$ 100 milhões ao longo do próximo ano para ampliar a sua rede de atendimento. O aporte prevê a abertura de vinte novos pontos em 2027, metade deles no modelo de serviços dedicados com estruturas montadas dentro da operação dos clientes, em oficinas in-house com mecânico, ferramenta e peças. A decisão de priorizar a modalidade acompanha a necessidade dos frotistas de facilitar o acesso à manutenção e reparos dos veículos. Também estão previstas melhorias, realocações e ampliações de escopo em outras vinte a trinta unidades já existentes.


Divulgação/Mercedes-Benz

MERCEDES-BENZ: ALEX NUCCI

Alex Nucci é o novo diretor de vendas de caminhões da Mercedes-Benz do Brasil. A novidade foi anunciada pelo próprio executivo seis meses após sua saída da vizinha Scania, na qual trabalhou por 22 anos também na área comercial. Ao longo de sua trajetória na Scania, Nucci foi gerente de vendas, diretor de vendas do Scania Banco e diretor de vendas da Scania Operações Comerciais do Brasil. Graduado em análise de sistemas e administração de empresas pela FASP, Faculdades Associadas de São Paulo, pós-graduado em marketing pela Unip e com MBA em gestão estratégica e econômica de negócios na FGV, Nucci acumula experiência de quase três décadas no setor, tendo também trabalhado com vendas e exportação, durante sete anos, no grupo Randoncorp.


Divulgação/Banco Mercedes-Benz

BANCO MERCEDES-BENZ: VULKAŠIN JOVANOVIĆ

O sérvio Vukašin Jovanović chegou ao Brasil em outubro como novo diretor de crédito do Banco Mercedes-Benz. Esta é a primeira experiência profissional do executivo no País. Mestre em negócios internacionais e economia, Jovanović ingressou na Daimler Financial Services AG em 2016 e construiu sua carreira em funções ligadas a riscos, controladoria, auditoria, governança e planejamento estratégico. No braço de financiamentos da fabricante de veículos comerciais, trabalhou como gestor de riscos na Alemanha e, posteriormente, como controlador na China.


Divulgação/Tecfil

TECFIL: EDSON BRASIL

Edson Brasil assumiu em outubro como novo CEO da Tecfil. O executivo tem mais de 45 anos de experiência nos setor automotivo. Brasil foi CEO da Arteb de 2015 a 2020 e vice-presidente da Delphi para a América Latina de 2012 a 2014. Na Sabó trabalhou como gerente de vendas e produtos, gerente regional de vendas e supervisor de vendas. Antes disto passou pela Valeo como assistente de vendas e marketing e pela SKF como administrador de vendas. Brasil é formado em Administração de Empresas, tem pós-graduação em marketing pela FGV e possui MBA em aftermarket pela Northwood University, Michigan, Estados Unidos.


Divulgação/Driv



DRIV: JULIO GATTI + IVAN FURUYA

A Driv nomeou Julio Cesar Gatti para o cargo de diretor geral no Brasil e Ivan Furuya como diretor de vendas. As mudanças concentram sob Gatti as operações de fornecimento ao mercado de reposição e às montadoras no País, e Furuya passa a dirigir a área comercial.

Gatti é engenheiro eletricista, com MBA em finanças, e acumula mais de vinte anos de experiência na indústria automotiva. Antes de chegar à Driv foi diretor de vendas para Brasil e América do Sul do GSP Automotive Group. Também passou pela Continental, na qual ocupou posições no Brasil e na Alemanha nas áreas de produto, vendas internacionais, aftermarket e cadeia de suprimentos. No início da carreira trabalhou como engenheiro de produto na Porsche, na Alemanha.

Furuya assume a diretoria de vendas reportando-se a Gatti. O executivo retorna à Driv, na qual foi responsável por vendas e marketing para mercado brasileiro de reposição em 2022 e 2023. Antes disto passou por SKF, Habasit, Continental e Goodyear, em funções ligadas a vendas, marketing, gestão de produtos e desenvolvimento de negócios. Desde 2023 era diretor comercial e de marketing da Tagia Importadora.


Divulgação/Stellantis

STELLANTIS 1: MÁRCIO LIMA LEITE

A Stellantis anunciou a unificação de suas áreas institucionais na América do Sul, que passou a ser liderada por Márcio Lima Leite, atual vice-presidente responsável pelas relações institucionais da empresa na região. A nova estrutura tem o objetivo integrar e coordenar as principais agendas institucionais da companhia, conectando áreas estratégicas como jurídica, planejamento tributário, assuntos públicos, comércio exterior, assuntos regulatórios e comunicação corporativa. Sob o guarda-chuva de Leite estarão setores liderados por dois outros vice-presidentes: João Veloso, que dirige a comunicação na América do Sul, e João Irineu Medeiros, na direção de assuntos regulatórios, que muda da área de planejamento de programas e produtos para a nova estrutura. A alteração tem como meta dar maior sinergia ao relacionamento com outras áreas corporativas. Advogado, contador e mestre em direito empresarial, Lima Leite está na companhia desde 2000 – primeiro como Grupo Fiat, depois FCA e, desde 2021, Stellantis –, tendo acumulado experiências em diferentes cargos de liderança nas áreas jurídica, tributária e de desenvolvimento de negócios. O executivo foi presidente da Anfavea de 2022 e 2025 e hoje ocupa uma das vice-presidências da entidade e da Fiesp. Também integra o Conselho Estratégico da Fiemg e o Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social da Presidência da República.


Divulgação/Stellantis



STELLANTIS 2: PEDRO SILVA + FABIANA FIGUEIREDO

A Stellantis unificou a direção das marcas Peugeot e Citroën na América do Sul. Pedro Silva, que liderava a Citroën desde dezembro de 2025, assumiu também a operação da Peugeot, sucedendo a Fabiana Figueiredo, transferida para a área de transformação de negócios do grupo.

Silva está na indústria automotiva há quase vinte anos e ingressou na então FCA em 2008. Engenheiro mecânico formado pela UFMG, passou pelas áreas de compras, planejamento de produto, engenharia e planejamento de demanda. Em 2021 assumiu a gerência de marketing de produto da Fiat. Em 2024 tornou-se diretor de marketing de produto da Jeep, quando assumiu a Citroën.

Com a mudança Fabiana Figueiredo foi escalada para assumir a vice-presidência de transformação de negócios no escritório de inteligência artificial da Stellantis na América do Sul. A executiva liderava a Peugeot desde maio de 2024. Com mais de quinze anos de experiência na indústria automotiva ela construiu sua carreira na FCA e na Stellantis, com passagens por marketing, comunicação, desenvolvimento de marcas e relacionamento com clientes. Na nova função ela participará da iniciativa de integração da região à estratégia global de inteligência artificial da companhia, dedicada à transformação dos negócios e à geração de valor.


Divulgação/Toyota

TOYOTA: DIANA SABINO

Diana Sabino assumiu a área comercial das marcas Lexus e Gazoo Racing no Brasil, ambas controladas pela Toyota. A executiva responderá a Maurílio Pacheco, diretor comercial da Toyota do Brasil. Formada em marketing, antes de chegar à Toyota, Sabino trabalhou por mais de seis anos na Henkel, onde liderou as vendas de produtos para reparação e manutenção veicular. A executiva também ficou quinze anos no Grupo Grand Brasil, onde foi gerente comercial da marca Toyota da rede de concessionárias, responsável por vendas a consumidores e empresas.

"Precisamos ser extremamente cautelosos quanto à forma como as fabricantes chinesas de veículos chegam ao nosso país [Estados Unidos]... Para a Europa já é tarde demais."

Jim Farley, CEO global da Ford, durante o Congresso Automotive News, no fim de setembro, ao apontar que os Estados Unidos correm o risco de ter o mesmo destino da Europa se permitirem a entrada no país de fabricantes da China, que já dominam mais de 11% das vendas no mercado europeu.

"A indústria ocidental errou na leitura de mercado. Ninguém conseguiu prever essa aceleração da eletrificação [...] Se nada for feito será melhor produzir carros na China, desmontar e trazer para cá [...] Nós da Stellantis empregamos em torno de 35 mil pessoas na América do Sul. Se este modelo de negócio mudasse por completo [para montagem de kits SKD/CKD] bastaria 10% deste efetivo."

Herlander Zola, presidente da Stellantis América do Sul, em conversa com jornalistas no início de outubro, ao comentar o aumento das importações da China de veículos montados e desmontados.

"Alemanha e França estão cometendo um erro histórico. Líderes políticos alemães e franceses alegam que estão agindo para salvar empregos, mas este pode muito bem ser o acordo que sepulta a indústria automotiva da Europa."

Declaração divulgada pela T&E, Federação Europeia para o Transporte e Meio Ambiente. A ONG critica a proposta dos dois países para suavizar a exigência de cortar em 90% as emissões de CO2 dos veículos do bloco até 2035.

"O tempo sempre vence. No entanto, ele tem sido generoso comigo... Tenho o melhor emprego do mundo."

Warren Buffett, aos 96 anos, no fim de setembro, ao deixar o posto de presidente do conselho da sua Berkshire Hathaway, uma das maiores gestoras de investimentos do mundo, que registrou lucro operacional de US$ 44,5 bilhões em 2025. Conhecido como "Oráculo de Omaha" devido às suas apostas certeiras no mercado de capitais, Buffett já havia deixado o cargo de CEO no ano passado, quando começou a se afastar da administração executiva de sua empresa após seis décadas à frente do negócio.

15%

Nova projeção de crescimento das vendas de veículos no País em 2026 sobre 2025, que segundo revisão da Anfavea deverá somar pouco mais de 3 milhões de emplacamentos. No início do ano a entidade estimava expansão de menos de 3%.

6,7%

Nova previsão da Anfavea para o crescimento da produção de veículos no Brasil em 2026 sobre 2025, chegando a pouco mais de 2,8 milhões de unidades fabricadas. É o dobro do porcentual de 3,7% projetado pela entidade em janeiro passado.

123 mil

Número de veículos montados no Brasil de janeiro a setembro deste ano com kits importados semimontados SKD ou desmontados CKD. Segundo apurado pela Anfavea este volume é 6% maior do que o verificado no mesmo período de 2025.

13,3 milhões

Volume de carros vendidos na China este ano até setembro, o que representa forte contração de 21,7% na comparação com os mesmos nove meses do ano passado. A venda de modelos elétricos e híbridos caiu menos: 12,8%, para quase 8 milhões.

GRUPO SADA

50 ANOS

Há 50 anos, movimentamos o Brasil.

Do pioneirismo que marcou nossa origem à inovação que impulsiona cada novo passo, o Grupo SADA construiu uma trajetória dedicada a conectar pessoas, negócios e setores essenciais da economia.

Ao longo de cinco décadas, consolidamos uma operação de transporte e logística que integra regiões, fortalece cadeias produtivas e contribui para o desenvolvimento sustentável do país.

Seguimos avançando com responsabilidade, eficiência e o compromisso de abrir caminhos para um futuro mais dinâmico, inclusivo e cheio de oportunidades.

A gente se move
para liderar o futuro.



gruposada.com.br

AUTODATA

WWW.AUTODATA.COM.BR/CANAL-FENATRAN

FENATRAN

Acompanhe a cobertura **Fenatran** direto do evento.

Notícias, análises, entrevistas, lançamentos e os **principais movimentos** do setor de transporte e logística, em tempo real e direto da **Fenatran.**

Acesse o canal **AutoData | Fenatran** e fique por dentro.

Acompanhe a cobertura

Clique aqui!



PATROCÍNIO:

IVECO • GROUP

Cummins